دولة ماليزيا
وزارة التعليم العالي (KPT)
جامعة المدينة العالمية
كلية العلوم الإسلامية
قسم القرآن الكريم وعلومه

التفاوض في القرآن الكريم

رسالة مقدمة لنيل درجة (الدكتوراه) في القرآن الكريم وعلومه

إعداد الباحث : محمد بن عيسى الأحمدي

الرقم الجامعي: PTF103AH515

تحت إشراف : الدكتور خالد نبوي سليمان حجاج

الأستاذ المساعد بقسم القرآن الكريم وعلومه ووكيل عمادة الشؤون الطلابية

كلية العلوم الإسلامية

العام الجامعي ١٤٣٤هـ - ٢٠١٣م

بسم الله الرحمن الرحيم

﴿ كِتَٰبٌ أَنزَلۡنَٰهُ إِلَيۡكَ مُبَٰرَكٞ لِّيَدَّبَّرُوٓاْ ءَايَٰتِهِۦ وَلِيَتَذَكَّرَ أُوْلُواْ ٱلۡأَلۡبَٰبِ ﴾ (١)

(١) سورة ص، الآية ٢٩.

APPROVAL PAGE : صفحة الإقرار

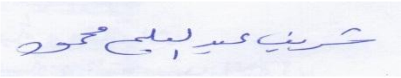
أقر بحث الطالب ______________________

من الآتية أسماؤهم:

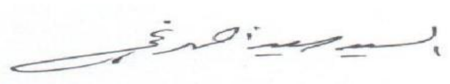
The dissertation has been approved by the following:

Academic Supervisor **المشرف على الرسالة**

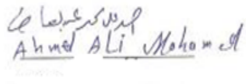
Supervisor of correction **المشرف على التصحيح**



Head of Department **رئيس القسم**



عميد الدراسات العليا***Dean, Postgraduate Study***



إقرار

أقررتُ بأنّ هذا البحث من عملي الخاص، قمتُ بجمعه ودراسته، والنقل والاقتباس من المصادر والمراجع المتعلقة بموضوع البحث.

اسم الطالب : ---------------.

التوقيع : ------------------

التاريخ : ------------------

DECLARATION

I herby declare that this dissertation is result of my own investigation, except where otherwise stated.

Name of student**: ------------------------------**.

Signature: ------------------------

Date: ------------------------

جامعة المدينة العالمية

إقرار بحقوق الطبع وإثبات مشروعية الأبحاث العلمية غير المنشورة

حقوق الطبع ٢٠١٤ © محفوظة

محمد بن عيسى الأحمدي

التفاوض في القرآن الكريم

لا يجوز إعادة إنتاج أو استخدام هذا البحث غير المنشور في أيّ شكل أو صورة من دون إذن المكتوب من الباحث إلاّ في الحالات الآتية:

١- يمكن الاقتباس من هذا البحث والغزو منه بشرط إشارة إليه.
٢- يحق لجامعة المدينة العالمية ماليزيا الاستفادة من هذا البحث بمختلف الطرق وذلك لأغراض تعليمية، وليس لأغراض تجارية أو تسوقية.
٣- يحق لمكتبة الجامعة العالمية بماليزيا استخراج النسخ من هذا البحث غير المنشور إذا طلبتها مكتبات الجامعات، ومراكز البحوث الأخرى.

أكدّ هذا الإقرار :---------------.

التوقيع:-------------- **التاريخ:** ---------------

ملخص البحث

أحمد الله تعالى، وأشكره، وأصلي وأسلم على رسوله الهادي البشير، والسراج المنير   وبعد:

فلقد أنعم الله تعالى بمنه، وكرمه، ولطفه، وإحسانه، وعونه على الباحث بإعداد دراسة بعنوان (**التفاوض في القرآن الكريم**) وكان موضوعها التعرف على التفاوض في القرآن الكريم من خلال الآيات الكريمة التي ذكرت مجريات أحداث ومواقف حصلت مع الأنبياء عليهم السلام ويستفاد منها أنها تجري مجرى التفاوض ، وتضمن البحث بيان مفهوم التفاوض وأسسه، ومنها الأساس العلمي، والعاطفي، والأساس الأخلاقي، والمهاري، ومجالاته، ومنها المجال التربوي، والاجتماعي، والدعوي، والمجال النفسي، وتوضيح أنواعه، وأساليبه، وكيفية استخدامها ، فيما يتجلى من حديث القران الكريم عنه، والتعرف على مراحل التفاوض، مؤمّلاً أن أتوصلَ إلى إبراز موضوع البحث ، وليعلم الناس بشمول العلوم التي حواها الكتاب المبين، كما تم ذكر نماذج من ثنايا القرآن الكريم تعد من قبيل التفاوض، جرت بين الأنبياء عليهم السلام ، وأقوامهم، وتم إيضاح النتائج الآنية للتفاوض وهي التي تكون خلال التفاوض أو عند الاتفاق ، وكذلك بيان النتائج البعدية، على اختلاف المدة الزمنية وكان بيان ذلك لعدد من المواقف المذكورة في القرآن الكريم ، ثم توضيح الآثار المترتبة على تطبيق التفاوض على الفرد ، والآثار المترتبة من تطبيقه على المجتمع ، وتعرض البحث لاستخراج ما يتصل بموضوع البحث من كتاب الله تعالى مما يحتاج إليه الناس في فكرهم وسلوكهم وفي حياتهم المعاصرة، وقد تضمن البحث مجموعة من القضايا والمفاهيم والآداب المتعلقة بالتفاوض والتي تحتاجها الأمة وتسمو بها في حياتها وأصبحت ضرورة ماسة لأفراد المجتمع، سائلاً الله تعالى أن يجعل البحث خدمة لكتابه الكريم وأن يمن علينا بالإخلاص والسداد وبالعلم النافع والعمل الصالح إنه كريم مجيب.

The Abstract

I give praise and thanks to Allah the most High. I invoke the blessings and peace of Allah upon His Apostle, the guide and warner and the illuminating lamp.

Allah the most High has indeed showered his favors, magnanimity, kindness, generosity and aid upon the researcher to prepare this study entitled "**Negotiation in the Noble Qur'an**". Its theme came to explore act of negotiation in the Noble Qur'an through its noble verses that stated the course of events and attitudes that occurred to the prophets, blessings and peace be on them and those events that can be understood to have taken the course of negotiation.

The research embodied an illustration of the concept and fundamentals of negotiation including the scientific, emotional, ethical and technical rudiments. It also involved its aspects including the educational, social, preaching and psychological fields, explaining its kinds and methods and how they have been used according to what the Holy Qur'an has unveiled of them in its discussion. The research further aimed to explore the stages of negotiation hoping to portray its theme and for people to realize the comprehensiveness of the sciences embodied by the Holy Book of Allah. Samples of negotiation that occurred between the prophets, peace and blessings be on them, and their folks have been cited from the Holy Qur'an. Immediate results of negotiation, which normally accrue from the act of negotiation or at a point of agreement, were also outlined. Moreover, the posteriori results that vary according to the length of time have also been stated, explaining a number of attitudes mentioned in the Noble Qur'an. Subsequently, the resultant effects of applying negotiation to the individual and the society were outlined.

The study has made attempt to derive all that which has to do with the research theme, which people require from the Noble Qur'an with respect to thought and conduct in their contemporary life. It finally embodied a set of issues, concepts and etiquettes relating to negotiation and which the Islamic Ummah needs to uplift its life and which have become a dire necessity for its members. I implore Allah, the most High, to render this research a means of serving His Noble Book and to grant us sincerity, devotion, guidance, advantageous knowledge and righteous deeds; for He is most Benevolent Ever-Responsive.

إهداء

إلى والديّ الكريمين، حفظهما الله ورزقني برّهما.

إلى كلِّ مسلم يستمسك بكتاب الله عزَّ وجل ، وبسنة نبيه الكريم ﷺ، ويتبع سبيل المؤمنين.

شكر وتقدير

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، حمدا يليق بجلاله وعظيم سلطانه ، والصلاة والسلام على الهادي البشير عدد ماذكر الذاكرون وعدد ما غفل الغافلون، ولله الشكر والمنّة أولا وآخرا ، على فضله ، وكريم عونه، فهو سبحانه المنعم، علي بالتيسير لإنجاز هذه الأطروحة ، فتيسّر العسير، وتسهل الصعب ،وتفرَّج الهم ، فله سبحانه الحمد ، كما أشكر والدي الكريمين على فضلهما ودعائهما وكريم لطفهما، أسأل الله أن يرفعهما في عليين ، ويعينني على برهما ، وشكري إلى زوجتي الغالية وبناتي وأبنائي، عسى الله أن يحفظهم ويوفقهم ، ويسرني أن أخص بالشكر، والعرفان بالجميل، جامعة المدينة العالمية ، على إتاحة فرصة مواصلة دراستي في صرحها التعليمي الزاهر، متمثلة في معالي مدير الجامعة ، الأستاذ الدكتور/ محمد التميمي ، وكافة القائمين على هذه الجامعة المباركة سائلاً المولى أن يجمع لهم الحسنيين، وكذلك أتقدم واخص بالشكر والتقدير سعادة عميد الدراسات العليا،كما أتقدم بشكري لفضيلة شيخي الكريم، سعادة الأستاذ الدكتور/ أحمد نبيه ، على تفضله بالإشراف على هذه الرسالة،في الفترة الأولى ودعمه العلمي، والمعنوي ، فقد منحني الكثير من وقته، وجهده، وتوجيهاته، وإرشاداته، القيمة، للسير بالدراسة نحو الأفضل سائلاً المولى العلي القدير أن يجزيه عني خير الجزاء، كما يسرني ويشرفني أن اسطر الشكر والعرفان بالجميل،لفضيلة الدكتور / خالد حجاج – حفظه الله – على إشرافه على الرسالة وتوجيهاته ودعمه العلمي والمعنوي ، الذي كان له الدور البارز في إنجاز هذا البحث وإخراجه بالصورة المرجوة فجزاه الله كل خير ، ولا يفوتني أن أتقدم بالشكر إلى كل من تفضل بمساعدتي ، ومد يد العون لي ، في إكمال موضوع البحث حتى نهايته ، ممن لم تسعفني الذاكره بذكرهم، فجزاهم الله عني خير الجزاء ، وختاماً أسال الله العلي القدير أن يكون هذا العمل خالصاً لوجه، وأن يجعله علماً نافعاً، ويسهّل لي به طريقاً إلى الجنة، وشكراً لله أولاً وآخراً .

فهـرس الموضـوعات

الصفحة	الموضـوع
أ	**البسملة**
ج	**(قرار توصية اللجنة) ، وتوقيعات لجنة المناقشة.**
د	**الإقرار باللغة العربية**
هـ	**الإقرار باللغة الإنجليزية**
و	**حقوق الطبع**
ز	**ملخص البحث باللغة العربية**
ح	**ملخص البحث باللغة الإنجليزية**
ط	**إهـــداء**
ي	**شكر وتقدير**
ك	**فهرس المحتويات**
١	مقدمة
٢	مشكلة البحث
٣	أهمية الموضوع
٣	**أسباب اختيار الموضوع**
٤	**الدراسات السابقة**
٤	**أهداف البحث**
٥	**منهج البحث**
٥	**صعوبات البحث**
٥	**خطة البحث**

الموضـوع	الصفحة
الباب الأول : مفهوم التفاوض وأسسه ومجالاته	٧
الفصل الأول : مفهوم التفاوض	٨
المبحث الأول : تعريف التفاوض لغة واصطلاحاً	١٠
المبحث الثاني : ألفاظ لها صلة بالتفاوض	١٢
المبحث الثالث : الآيات التي ورد فيها ذكر التفاوض باللفظ أو بالمعنى	١٨
المبحث الرابع : أقوال المفسرين في معنى التفاوض	٢٥
الفصل الثاني : أسس التفاوض	٣٣
المبحث الأول : الأساس العلمي	٣٤
المطلب الأول: موضوع التفاوض	٣٥
المطلب الثاني: صفات من يقوم بالتفاوض	٤٠
المطلب الثالث: الاستدلال بالدليل والحجة والبرهان	٣٨
المبحث الثاني : الأساس العاطفي	٤٢
المطلب الأول: الحاجات العاطفية في التفاوض	٤٣
المطلب الثاني: الأساليب العاطفية	٤٧
المطلب الثالث: واجبات المفاوضين	٥٠
المبحث الثالث : الأساس المهاري	٥٢
المطلب الأول: تعريف المهارة	٥٣
المطلب الثاني: مراحل التفاوض	٥٣
المطلب الثالث: مهارات قبل التفاوض	٥٧
المبحث الرابع : الأساس الأخلاقي	٧٠

الموضـوع	الصفحة
الفصل الثالث : مجالات التفاوض	٧٣
المبحث الأول : المجال التربوي	٧٤
المطلب الأول: تعريف التربية	٧٥
المطلب الثاني: أهمية التربية	٧٦
المبحث الثاني : المجال الاجتماعي	٨٢
المطلب الأول: تعريف المجال الاجتماعي	٨٣
المطلب الثاني: أهمية المجال الاجتماعي	٨٥
المطلب الثالث: دور التفاوض في الصلح بين الناس	٩٠
المبحث الثالث : المجال الدعوي	٩٥
المطلب الأول: تعريف الدعوة وأهميتها	٩٦
المطلب الثاني: دور التفاوض في المجال الدعوي	٩٧
المطلب الثالث: نماذج دعوية تتعلق بالتفاوض	١٠٢
المبحث الرابع : المجال النفسي	١٠٥
المطلب الأول: تعريف المجال النفسي	١٠٦
المطلب الثاني: أهمية المجال النفسي	١٠٩
المطلب الثالث: دور المفاوض في المجال النفسي	١١٢
الباب الثاني	١١٥
الفصل الأول : التفاوض في حياة الأنبياء عليهم السلام	١١٦
المبحث الأول : عناية الأنبياء عليهم السلام بالتفاوض	١١٧
المطلب الأول: تعريف النبي	١١٨

الموضـوع	الصفحة
المطلب الثاني: ما يسبق التفاوض	١١٩
المبحث الثاني : تطبيقات التفاوض عند الأنبياء عليهم السلام	١٢٨
أولاً : ما حدث من مواقف مع نبي الله آدم عليه السلام	١٢٩
ثانياً : مع نبي الله نوح عليه السلام	١٣١
ثالثا : مع نبي الله هود عليه السلام	١٣٦
رابعا: ما حصل من تفاوض مع نبي الله صالح عليه السلام وأرسل إلى ثمود	١٤٢
خامسا : ما حصل من تفاوض مع نبي الله لوط عليه السلام	١٤٤
سادسا: ما حدث من مواقف مع نبي الله ورسوله إبراهيم الخليل عليه السلام	١٤٥
سابعا: ما حدث من مواقف نبي الله إسماعيل عليه السلام	١٥٠
ثامناً : ما حدث من مواقف مع نبي الله يعقوب عليه السلام	١٥١
تاسعاً : ما حدث من مواقف مع نبي الله يوسف عليه السلام	١٥٥
عاشراً : ما حدث من مواقف مع نبي الله شعيب عليه السلام	١٥٥
حادي عشر : تفاوض نبي الله موسى مع شعيب عليهما السلام	١٥٧
ثاني عشر: ما حدث مع نبي الله ورسوله عيسى عليه السلام	١٦٣
ثالث عشر : ما حدث من مواقف مع رسول الله نبينا محمد ﷺ	١٦٤
الفصل الثاني : نتائج التفاوض في حياة الأنبياء عليهم السلام	٢٠٨
المبحث الأول : النتائج الآنية	٢٠٩
المبحث الثاني : النتائج البعدية	٢٢٠
الفصل الثالث : آثار التفاوض على الفرد والمجتمع	٢٣٨
المبحث الأول : أثر التفاوض على الفرد	٢٣٩

الموضـوع	الصفحة
المطلب الأول: الأثر المعرفي على الفرد	٢٤٠
المطلب الثاني: الأثر السلوكي على الفرد	٢٤٨
المبحث الثاني : أثر التفاوض على المجتمع	٢٥٦
المطلب الأول: أثر التفاوض على الدولة	٢٥٧
المطلب الثاني: أثر التفاوض الاجتماعي	٢٦٥
الخاتمة	٢٨٣
فهرس الآيات	٢٩٢
فهرس الأحاديث	٣٠٨
فهرس الأعلام	٣١١
قائمة المراجع	٣١٣

مقدمة :

الحمد لله رب العالمين حمداً كثيرا طيبا مباركا فيه كما ينبغي لجلال وجهه وعظيم سلطانه ، والصلاة والسلام على رسوله محمد وعلى آله وصحبه وأتباعه وسلم .

أما بعد :

يقول الله عز وجل : ﴿ كِتَٰبٌ أَنزَلۡنَٰهُ إِلَيۡكَ لِتُخۡرِجَ ٱلنَّاسَ مِنَ ٱلظُّلُمَٰتِ إِلَى ٱلنُّورِ بِإِذۡنِ رَبِّهِمۡ إِلَىٰ صِرَٰطِ ٱلۡعَزِيزِ ٱلۡحَمِيدِ ﴾[١] .

ولقد نزل هذا القرآن الكريم ليكون منهاج حياة وواقع سلوك وحقيقة تظهر على الجوارح والنفوس في حياة المجتمعات كافة .

وقد شمل الكتاب العزيز جميع جوانب الحياة المختلفة في كل زمان ومكان وكان للإنسان الحظ الوافر من الاهتمام بما يصلح حياته الأولى والآخرة، وحين يستعرض الإنسان التوجيهات يجدها تسمو به إذا التزم بها عملياً في واقع حياته.

ولأهمية الدراسات القرآنية الموضوعية بالإسهام في معالجة قضايا المسلمين ومنها (التفاوض في القرآن الكريم) ومن مظاهر أهميته عناية القرآن الكريم به، وقد اهتم علماء المسلمين قديماً وحديثاً بالتفاوض اهتماماً بالغاً.

ويجدر بالعقلاء في المجتمعات الاهتمام بالتفاوض والعناية به تعلماً وتعليماً وتطبيقاً فيربى الناس عليه وذلك لأنه من سبل الرقي لا سيما إذا تم بضوابطه وأساليبه الصحيحة وهو دأب أهل الفلاح منذ القدم، ويتم تطبيقه وفق أسس ليثمر ثماراً يانعةً ؛كونه من أساسيات الحياة الاجتماعية ، ويعمل على الحفاظ عليها وتنميتها والحاجة له باتت ماسة لكافة فئات المجتمع .

وحينما نستعرض القرآن الكريم نجد كثرة الآيات التي تتحدث عن موضوع التفاوض ونتائجه ، كما أن العمل به يدعو الناس إلى ما يقرب بين نفوسهم ويؤلف بين قلوبهم ولا يخفى كثرة الاحتياج له في كل زمان لا سيما في عصرنا هذا وما يكتنفه من متغيرات.

وفي الكتاب الكريم ، نجد هدي الأنبياء عليهم السلام ، في حسن التفاوض بجوانبه المختلفة ،

---

(١) سورة إبراهيم، آية ١.

فنقتدي بهم ، فهم القدوة التي أمرنا بالتأسي بها ، والاهتداء بهديهم ، فالقرآن الكريم حفل بذكر مواقف للأنبياء تم التفاوض فيها وقد تنوعت ، ومن المعلوم أن عدم العلم بالتفاوض وأنواعه ، ومجالاته ، وأساليبه ، وكيفية استخدامها وتطبيقها بالوجه الصحيح يكون سبباً في الوقوع في المشكلات بين الناس.

ومظاهر التفاوض متعددة ، فهي تكون مع الإنسان في بيته ومع جيرانه ومع أصدقائه ، ومع رؤسائه ، ومع المجتمع كله ، وتكون على المستوى الفردي والجماعي والدولي.

والخلاف في حياة البشر أمر حتمي ، قال تعالى : ﴿وَلَا يَزَالُونَ مُخْتَلِفِينَ﴾ (1).

وواقع يعيشه البشر ، ويكاد لا يخلو منه مجتمع في كل زمان ومكان ، ويحدث بين الأفراد ، والجماعات ، والدول ، والشعوب وأسباب الخلاف لا تحصى ، وربما كانت أسبابها الأولية صغائر أمور، وذلك منذ القدم وقد سطر التاريخ حرب البسوس(2) والتي استمرت أربعين سنة ذهب ضحيتها الكثير من الأنفس وكانت بسبب ناقة ، ومعظم النار من مستصغر الشرر، وفي الحديث ، قال ﷺ : " إن الشيطان قد يس أن يعبده المصلون في جزيرة العرب ولكن في التحريش بينهم"(3).

ولو انبرى للخلافات من يجيد ويحسن التفاوض من جميع الأطراف لتم تدارك الأمور في مهدها وقبل تفاقمها واستفحالها ،فيتحول الحال ؛ فبعد العداوة ، والبغضاء ، تحل المحبة ، والصفاء ، ويصلح ذات بينهم ، وهذا من مقاصد الشريعة ، التي أتى بها رسول الله ﷺ.

وأسأل الله العلي القدير ، الإعانة ، والتيسير ، والتوفيق ، والتسديد ، على جمع ودراسة جوانب الموضوع المختلفة في القرآن الكريم.

مشكلة البحث:

وتتمثل في الأسئلة التالية :

١- ما هو مفهوم التفاوض ؟ وما هي أسسه ؟

---

(١) سورة هود الآية ١١٨.

(٢)حرب ابني وائل وهي حرب البسوس أربعين سنة وهي حروب يضرب بشدتها المثل وقعة بكر وتغلب العظمى في مقتل كليب والجاهلية تسميها حرب البسوس وفيه كان يوم التحالق فكانت الدبرة لبكر بن وائل على تغلب فتفرقوا من ذلك اليوم ، معجم البلدان ياقوت بن عبد الله الحموي أبو عبد الله، دار الفكر – بيروت ج١ ص ١١٣ وج٤ ص ٣٦٨.

(٣) سنن الترمذي ، محمد بن عيسى الترمذي ، كتاب البر والصلة ، باب التباغض، ح١٩٣٧، وصححه الألباني ج٤ ص٣٣٠.

٢- ما هي مجالات التفاوض؟

٣- ما هو التفاوض في القرآن الكريم؟

٤- ما هي النتائج والآثار المترتبة على تطبيق التفاوض؟

أهمية الموضوع :

تكمن أهمية الموضوع القرآني في أمور عدة منها ما يلي:

١- كثرة الآيات التي تتحدث عن موضوع التفاوض الأمر الذي يؤكد أهمية دراسة الموضوع دراسة قرآنية متكاملة.

٢- حاجة الناس الماسة إلى ما يقرب بين نفوسهم ويؤلف بينهم ويرعى ويحافظ على مصالحهم.

٣- الفائدة الكبيرة من التعمق في هدي الأنبياء في جوانبه المختلفة كيف لا وهم القدوة الذي أمرنا بالتأسي بهم والاهتداء بهديهم والقرآن الكريم جلى من صفاتهم وأحوالهم ما يجدر بالعناية به في ميدان الدراسات القرآنية خصوصا.

٤- كثرة استخدام المعاصرين لهذا المصطلح مع ضعف التأصيل الشرعي .

٥- يظهر أهمية الدراسة القرآنية الموضوعية التي تسهم في معالجة قضايا المسلمين المعاصرة والمنضبطة بالمعايير العلمية التي تحافظ على جدية الدراسة وأهميتها.

أسباب اختيار الموضوع :

وجدت الفرصة مناسبة حين أكرمني الله تعالى بمنه وفضله فالتحقت بجامعة المدينة العالمية في مرحلة الدكتوراه، قسم التفسير، فرجوت وأحببت أن يكون لي نصيب ، وإن كنت لا أرى نفسي،من فرسان تلك المسالك، ولكن من الله استمد العون واستلهم الصواب والتوفيق، وهوحسبي ونعم الوكيل.

ولقد تم النظر في جوانب مواضيع القرآن الكريم بغية اختيار موضوع ، فوجدت أن موضوع التفاوض في القرآن من المواضيع الهامة ، وتكمن أهميته البحثية في أنه يعالج قضايا هامة في حياة الناس قديما وحديثا .

ثم إن الدافع الرئيس للبحث في هذا الموضوع هو الرغبة في نيل شرف خدمة كتاب الله تعالى وبركة التعمق مع آياته الكريمة ورجاء الثمار اليانعة التي سوف يجنيها كل من يعيش مع دلالاته وهداياته

وقد دفع الباحث إلى اختيار الموضوع – بالإضافة إلى أهميته ما يلي :

١- عدم تناول هذا الموضوع القرآني من قبل في دراسة علمية — بحسب ما بذل الباحث من جهد في البحث والسؤال ، على أهمية الموضوع العلمية .

٢- كثرة الآيات التي تناولت موضوع البحث وحسن إتقانه حتى مع المخالفين والأعداء.

٣- أهميته العملية في حياة البشر لاسيما في عصر كثرت فيه الخلافات.

٤- نجد أن عدم العلم بهذا الموضوع وتطبيقه بالوجه الصحيح يكون سبباً في الوقوع في المشكلات بين الناس .

٥- خطورة إهمال هذا الموضوع على الفرد والمجتمع.

٦- دخول موضوع البحث في كثير من جوانب حياة الناس وحاجتهم الماسة إلى إتقانه.

٧- وجود كثير من الكتب الغربية التي تناولت موضوع البحث وندرة الكتب الإسلامية حوله ، مع أن الموضوع أشبع في كتاب ربنا الكريم .

راجياً الله أن تكون الفائدة من البحث قيمة وينتفع بها.

الدراسات السابقة:

من خلال البحث، والسؤال، والاستفسار من ، الجامعة الإسلامية ، بالمدينة المنورة، وجامعة طيبة،ومعهد الملك فيصل للبحوث، ومعهد الإمام الشاطبي للبحوث والدراسات القرآنية، وموقع الفهرس العربي للبحوث، وبعد السؤال لأهل العلم ، لم أجد بحثاً قدم بدراسة بشكل مستقل بموضوع (التفاوض في القرآن الكريم) ولم أجد بحثاً قريباً من ذلك، سوى ما كتب حول الحوار في القرآن، والجدل في القرآن.

أهداف البحث:

١- التعرف على ماهية التفاوض في القرآن الكريم.

٢- إبراز أهميته العملية في حياة البشر لاسيما في عصر كثرت فيه الخلافات.

٣- الكشف عن طرق وأساليب التفاوض الصحيحة.

٤- التعرف على التفاوض في سير الأنبياء عليهم السلام.

٥- الإسهام في إثراء المكتبة الإسلامية في جانب التفسير الموضوعي.

منهج البحث :

١- أقوم بجمع الآيات التي تتحدث عن الموضوع ثم تصنيفها بحسب ما تطرقت إليه الدراسة في أبواب وفصول ومباحث .

٢- الاعتماد في تفسير الآيات على الأئمة الأعلام مع الحرص على انتقاء العبارة .

٣- استنباط ما في الآيات من الدلالات الموضوعية والهدايات لموضوع البحث وما ورد في قصص الأنبياء عليهم السلام، مراعياً في ترتيبهم التسلسل التاريخي.

٤- أتبع الآيات ما يحتاج إلى تفسير ، وما تظهر الحاجة إلى بيانه .

٥- الاعتناء بجمع ما يتعلق في الموضوع من النصوص الشرعية والآثار الواردة ، وما سطره نخبة من العلماء من فوائد تخدم البحث .

٦- الرجوع لكتب اللغة وكتب الأشباه والنظائر لبيان المعاني .

٧- عزو الآيات الكريمة بذكر اسم السورة ورقم الآية .

٨- الاستشهاد بما يعضد المسألة من الحديث النبوي الشريف وتخريج الأحاديث الواردة من المصادر الأصلية من كتب السنة .

٩- ترجمة الأعلام غير المشهورين.

صعوبات البحث

من الصعوبات التي واجهت الباحث ما يلي:

١- بعد الجهد بالبحث لم أتوصل إلى مراجع متخصصة حول الموضوع.

٢- عدم استخدام مصطلح التفاوض عند المتقدمين ، وإن وجد فنادر جداً.

خطة البحث :

قسمت مادة البحث إلى مقدمة ، وبابين ، وخاتمة .

أما المقدمة فقد بينت فيها مشكلة البحث ، وأسباب اختياري للموضوع ، وأهميته وخطة البحث، ومنهجي فيه ، وأهم الصعوبات التي واجهتني .

وأما البابان فيمشتملان على ما يلي :

الباب الأول : مفهوم التفاوض وأسسه ومجالاته ، ويتضمن ثلاثة فصول

الفصل الأول : مفهوم التفاوض ، وفيه خمسة مباحث

المبحث الأول : تعريف التفاوض لغة واصطلاحاً .

المبحث الثاني : ألفاظ لها صلة بالتفاوض.

المبحث الثالث : الآيات التي ورد فيها ذكر التفاوض باللفظ أو بالمعنى.

المبحث الرابع : الأحاديث التي ورد فيها ذكر التفاوض باللفظ أو بالمعنى.

المبحث الخامس : أقوال المفسرين في معنى التفاوض .

الفصل الثاني : أسس التفاوض وفيه أربعة مباحث :

المبحث الأول : الأساس العلمي.

المبحث الثاني : الأساس العاطفي .

المبحث الثالث : الأساس المهاري .

المبحث الرابع : الأساس الأخلاقي .

الفصل الثالث : مجالات التفاوض: وفيه أربعة مباحث

المبحث الأول : المجال التربوي.

المبحث الثاني : المجال الاجتماعي .

المبحث الثالث : المجال الدعوي .

المبحث الرابع : المجال النفسي .

الباب الثاني : معالم التفاوض في حياة الأنبياء عليهم السلام كما يجليها القرآن الكريم ويتضمن ثلاثة فصول:

الفصل الأول : التفاوض في حياة الأنبياء عليهم السلام، وفيه مبحثان:

المبحث الأول : عناية الأنبياء عليهم السلام بالتفاوض.

المبحث الثاني : تطبيقات التفاوض عند الأنبياء عليهم السلام .

الفصل الثاني : نتائج التفاوض في حياة الأنبياء عليهم السلام، وفيه مبحثان :

المبحث الأول : النتائج الآنية .

المبحث الثاني : النتائج البعدية .

الفصل الثالث : آثار التفاوض على الفرد والمجتمع، وفيه مبحثان :

المبحث الأول : أثر التفاوض على الفرد.

المبحث الثاني : أثر التفاوض على المجتمع.

الخاتمة :

حيث يسوق فيها الباحث خلاصة البحث وأبرز نتائجه الكلية ، وإضافة التوصيات التي يراها الباحث أنها جديرة بالاهتمام ، والمقترحات التي يرى الباحث نفعها .

الباب الأول :

مفهوم التفاوض ومجالاته في القرآن الكريم

ويتضمن ثلاثة فصول.

الفصل الأول : مفهوم التفاوض.

الفصل الثاني : أسس التفاوض.

الفصل الثالث : مجالات التفاوض.

الفصل الأول :
مفهوم التفاوض.

ويتضمن خمسة مباحث:

المبحث الأول : تعريف التفاوض لغة واصطلاحاً.

المبحث الثاني :ألفاظ لها صلة بالتفاوض.

المبحث الثالث : الآيات التي ورد فيها التفاوض فيها باللفظ أو بالمعنى.

المبحث الرابع : الأحاديث التي ورد فيها ذكر التفاوض باللفظ أو بالمعنى.

المبحث الخامس : أقوال المفسرين في معنى التفاوض .

المبحث الأول :

تعريف التفاوض لغة واصطلاحاً.

التفاوض في اللغة : ورد في الأصل اللغوي للكلمة عدة معان منها" فاض الماء إذا سال منصبّاً.. وأفاض إناءه إذا ملأه حتى أساله.. ومنه: فاض صدره بالسر أي سال، ورجل فياض أي سخيّ ، ومنه استعير: أفاضوا في الحديث إذا خاضوا فيه"(١).

"وفاوضه في أمره: جاراه ، وتفاوضوا الحديث: أخذوا فيه ، وتفاوض القوم في الأمر أي فاوض فيه بعضهم بعضاً"(٢).

"فاوضه في الأمر مفاوضة بادله الرأي فيه بغية الوصول إلى تسوية واتفاق ، أما كلمة فوض ، فهي بمعنى فوض الأمر إليه جعل له التصرف فيه ، وفي المال مشاركه ومنها شركة المفاوضة"(٣).

التفاوض في الاصطلاح :

انتشر مصطلح التفاوض وأصبح متداولاً في كثير من المجالات علماً أنه يكثر استخدامه في مجالات ويقل في أخرى فـ "مصطلح التفاوض في العصر الحديث أكثر قرباً من مجالات السياسة والتجارة"(٤) فهو علم "نهدف من خلاله إلى التعرف على أفضل وسائل تكوين الأرضيات المشتركة والتفاهم الفعال بين بني البشر رغم اختلافاتهم وثقافاتهم وعقائدهم، إنه العلم الذي نحاول من خلاله تجنب تفجير الصراعات والجدل العقيم "(٥).

ويقرب مصطلح التفاوض في بعض صوره من مصطلح الحوار مع وجود بعض الفوارق بينهما ، والتفاوض في الاصطلاح المعاصر يعرف بأنه "موقف تعبيري حركي قائم بين طرفين أو أكثر حول

---

(١) مفردات ألفاظ القرآن ، الحسين بن محمد المعروف بالراغب الأصفهاني أبو القاسم ، دار القلم ، دمشق، ص٦٤٨.

(٢) لسان العرب ، محمد بن مكرم بن على ، أبو الفضل ، جمال الدين ابن منظور الأنصاري ، دار صادر ، بيروت ، ط الأولى ، ج ٧ ص٢١٠.

(٣) المعجم الوسيط ، إبراهيم مصطفى ، أحمد الزيات ،حامد عبد القادر ، محمد النجار ، دار الدعوة ، تحقيق مجمع اللغة العربية ج٢ ص٧٠٦ .

(٤) الحوار في السيرة النبوية ، السيد علي خضر ، المركز العالمي للتعريف بالرسول صلى الله عليه وسلم، ص٢٤.

(٥) حسن محمد وجيه: مقدمة في علم التفاوض السياسي والاجتماعي، عالم المعرفة العدد،١٩٠ الكويت، ١٤١٥هـ، ١٩٩٤م ، ص٢٣.

قضية من القضايا يتم من خلاله عرض وجهات النظر وتبادلها وتقريبها ومواءمتها وتكييفها، واستخدام كافة أساليب الإقناع للحفاظ على المسائل القائمة أو للحصول على منفعة جديدة "[1].

وينبغي العناية به ، لأن الاتفاقيات الناتجة عنه ، تكون ملزمة في حالة التوصل إليها، ولذا نجد العناية الدقيقة بكل خطوات عملية التفاوض، وقد صار مقدمة أساسية لكل صور المعاملات في العصر الحاضر، وصورته الفعلية تتمثل في حدوثه بين " شخصين أو فريقين، ويحاول كل فريق إقناع الآخر بوجهة نظره، وذلك من خلال تقديم الحجج وعرض الأفكار والآراء، والقدرة على توالد الأفكار والعرض والمناورة "[2].

ومن خلال استعراض التعاريف المتقدمة والتي يظهر أن أقربها تعريف الأستاذ ، محسن الخضيري، حيث اشتمل على أن التفاوض موقف تعبيري ، حركي ، حول قضية من القضايا ، ويتم عرض وجهات النظر واستخدام كافة أساليب الإقناع .

وقد استخلص الباحث تعريفاً للتفاوض محاولاً الدمج بين التعاريف السابقة وإضافة ما يرى أن التعريفات لم تذكره ، محاولاً أن يكون التعريف جامعاً مانعاً .

التعريف في نظر الباحث : التفاوض هو علم يبحث فيه تبادل آراء ومقترحات بين طرفين أو أكثر ، عن مطلب أو مجموعة مطالب ، حول قضية ، أو موضوع معين ، ومحدد ، يتضمن أدلة وبراهين بهدف التوصل إلى اتفاق يؤدى إلى حسم الموضوع أو القضية أو المشكلة عن طريق صلح ، أو معاهدة ، أو ميثاق ، أو نحوه ، بشرط أن يتم في إطار تقديم المصالح.

---

(١) تنمية المهارات التفاوضية ، محسن الخضيري ، الدار المصرية اللبنانية ، القاهرة ١٩٩٣م ، ص ٥.

(٢) سيكولوجية التفاوض وإدارة الأزمات ، فاروق السيد عثمان، ، منشأة المعارف، الإسكندرية ١٩٩٨م ص٢-٣.

المبحث الثاني :

ألفاظ لها صلة بالتفاوض

وهذه الألفاظ قد تستخدم في التفاوض كالجدل والحوار والمناظرة والنقاش والمباحثات والسؤال والجواب والمراجعات والمعاهدات ونحوها ... ومنها ما يلي:

أولاً: الجدل

الجدل في اللغة : جدل "الجيم والدال واللام أصل واحد، وهو من باب استحكام الشيء في استرسال يكون فيه، وامتداد الخصومة ومراجعة الكلام"(١) والجدال منهي عنه إلا أن يكون بالتي هي أحسن وفي الكتاب يقول تبارك وتعالى : ﴿وَلَا تُجَٰدِلُوٓاْ أَهۡلَ ٱلۡكِتَٰبِ إِلَّا بِٱلَّتِي هِيَ أَحۡسَنُ إِلَّا ٱلَّذِينَ ظَلَمُواْ مِنۡهُمۡۖ وَقُولُوٓاْ ءَامَنَّا بِٱلَّذِيٓ أُنزِلَ إِلَيۡنَا وَأُنزِلَ إِلَيۡكُمۡ وَإِلَٰهُنَا وَإِلَٰهُكُمۡ وَٰحِدٞ وَنَحۡنُ لَهُۥ مُسۡلِمُونَ﴾(٢).

وكثير من الجدال يكون في الباطل كما في قوله تعالى: ﴿أَتُجَٰدِلُونَنِي فِيٓ أَسۡمَآءٖ سَمَّيۡتُمُوهَآ أَنتُمۡ وَءَابَآؤُكُم مَّا نَزَّلَ ٱللَّهُ بِهَا مِن سُلۡطَٰنٖۚ﴾ (٣)

وقال تعالى: ﴿وَجَٰدَلُواْ بِٱلۡبَٰطِلِ لِيُدۡحِضُواْ بِهِ ٱلۡحَقَّ﴾(٤).

وفي الحديث: عن أبي أمامة الباهلي عن رسول الله صلى الله عليه وسلم: "أنا زعيم بيت في ربض الجنة لمن ترك المراء وإن كان محقا"(٥).

و"الجدال: المفاوضة على سبيل المنازعة والمغالبة، وأصله من جدلت الحبل أي أحكمت فتله"(٦) ويختلف عن التفاوض أن التفاوض لا يتم على سبيل المغالبة والمنازعة بين الأطراف المتفاوضة، اضافة أن الجدال قد تحدث فيه الخصومة ، بخلاف التفاوض إلا إذا خرج عن التفاوض إلى الجدل .

---

(١) مقاييس اللغة، أبي الحسين أحمد بن فارِس بن زَكَرِيّا ،اتحاد الكتاب العرب ط ، ١٤٢٣ هـ - ٢٠٠٢م ج١ ص ٢٠٤.

(٢) سورة العنكبوت الآية ٤٦.

(٣) سورة الأعراف الآية ٧١.

(٤) سورة غافر الآية ٥.

(٥) سنن أبي داود ،سليمان بن الأشعث،كتاب الأدب ، باب في حسن الخلق ،ح ٤٨٠٠، ج٢ ص٦٦٨،قال الألباني حسن.

(٦) مفردات ألفاظ القرآن ، أبو القاسم الحسين بن محمد بن المفضل المعروف بالراغب الأصفهاني ، دار القلم، دمشق ص١٨٩

ثانياً : المناقشة

"نقش الشوكة ينقشها نقشاً وانتقشها: أخرجها من رجله، وبه سُمي المنقاش الذي يُنقش به، وناقشه الحساب مناقشة ونقاشاً: استقصاه، وفي الحديث:" من نوقش الحسابَ عُذّب"[(١)] أي من استُقصي في محاسبته وحوقق... وأصل المناقشة من نقش الشوكة إذا استخرجها من جسمه"[(٢)].

المناقشة في الاصطلاح:

" موقف مخطط يشترك فيه مجموعة من الأفراد تحت إشراف قيادة معينة وتوجيهها لبحث مشكلة أو موضوع محدد بطريقة منظمة، ويعرف كل فرد فيها دوره بهدف الوصول إلى حلّ تلك المشكلة"[(٣)].

والمناقشة يكثر استخدامها في التعليم العام ، والدروس لدى العلماء ، والتدريب وظهر ما يسمى بـ"حلق النقاش"وتختلف المناقشة عن التفاوض من حيث هدفها فتستخدم للتعليم وليس بالضرورة أن تتم فيها مطالب،وتشبه الاستفسار وهذه فوارق عن التفاوض الذي يتم حول أمر معلوم.

ثالثاً : السؤال والجواب

السؤال والجواب أمر الله تعالى المسلمين به بوصفه من أهم وسائل التعلم، قال تعالى: ﴿فَسْـَٔلُوٓاْ أَهْلَ ٱلذِّكْرِ إِن كُنتُمْ لَا تَعْلَمُونَ﴾[(٤)].

وهي أحد طرق تلقي العلم ، وكثر في السنة ورود الأسئلة من الصحابة للنبي ﷺ ، أو سؤال النبي ﷺ لبعضَ أصحابه بقصد التعليم ، وكانت ترد الإجابة من النبي ﷺ على تلك الأسئلة وأحياناً ينزل في القرآن يجيب عليها، وقد ورد الفعل ﴿يَسْـَٔلُونَكَ﴾ في القرآن الكريم ، خمس عشرة مرة متبوعاً بالجواب من عند الله تعالى[(٥)].

---

(١) رواه البخاري ، محمد بن اسماعيل البخاري ،كتاب الرقاق ، باب من نوقش الحساب عذب ، ح ٦٥٣٦.

(٢) لسان العرب، مرجع سابق ج٦ ص ٣٥٨.

(٣) تنمية مهارات المناقشة لدى تلاميذ المرحلة الثانوية، عباس محمد أمان، ١٧، رسالة ماجستير غير منشورة بكلية التربية – جامعة عين شمس ١٩٨٧م. موقع المكتبة الشاملة ، الإصدار الثالث.

(٤) سورة الأنبياء الآية ٧.

(٥) المعجم المفهرس لألفاظ القرآن الكريم ، محمد فؤاد عبد الباقي،دار الحديث القاهرة،ط١، ١٤٠٧-١٩٨٧ مادة (سأل)

وقال تعالى: ﴿ وَأَقْبَلَ بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ يَتَسَآءَلُونَ ﴾[1].

وقال تعالى: ﴿ وَكَذَٰلِكَ بَعَثْنَٰهُمْ لِيَتَسَآءَلُوا۟ بَيْنَهُمْ ﴾[2].

وكما وردت الأسئلة في القرآن فكذلك وردت في السنة فقد كان النبي ﷺ يسأل أصحابه ليعلمهم ، ومعلوم أن طريقة السؤال والجواب عادةً ما تشد الانتباه ،وتختلف الأسئلة والأجوبة عن التفاوض أنها تبرز للتعلم والتعليم والسؤال عما خفي من معلومات ونحوه .

رابعاً : الشورى

الشورى والمشاورة والتشاور .

الشورى "أشار الرجل يشير إشارة إذا أومأ بيديه.. وأشرت إليه أي لوّحت إليه.. وأشار إليه باليد: أومأ، وأشار عليه بالرأي وأشار يشير إذا ما وجّه الرأي "[3] وقيل :" الشين والواو والراء أصلان مطردان، الأول منهما إبداء شيء وإظهاره وعرضه، والآخر أخذ شيء.."[4] ثم جعل الشورى من هذا الأصل الثاني فقال: قال بعض أهل اللغة:" من هذا الباب شاورت فلاناً في أمري، قال: وهو مشتق من شَوْر العسلِ، فكأن المستشير يأخذ الرأي من غيره"[5] .

وفي الاصطلاح:

" والتشاور والمشاورة والمشورة: استخراج الرأي بمراجعة البعض إلى البعض"[6].

وفي القرآن الكريم، يقول تبارك وتعالى: ﴿فَٱعْفُ عَنْهُمْ وَٱسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِى ٱلْأَمْرِ﴾[7].

يستفاد من الآية الكريمة ، أن إكرام المتبوعين بالعفو ، والصفح ، والاستغفار لهم ونحو ذلك،

ص٤٢٧.

(١) سورة الصافات الآية٢٧.

(٢) سورة الكهف الآية١٩.

(٣) لسان العرب، مرجع سابق ج٤ ص٤٣٤.

(٤) معجم مقاييس اللغة أبو الحسين أحمد بن فارس بن زكريا ، تحقيق عبد السلام هارون ، دار الجيل ، ١٤٢٠هـ - ١٩٩٩م ،ج٣ ص٥٤٢.

(٥) مقاييس اللغة ، المرجع السابق باب الشين والواو ، ج ٣ ، ص٢٢٤

(٦) مفردات ألفاظ القرآن ، الراغب الأصفهاني ، مرجع سابق ص ٢٧٠.

(٧) سورة آل عمران الآية ١٥٩ .

مما يتقدم المشورة ، ويؤلف القلوب ، وذلك لكي يكون الرأي المقدم للمشورة نابع عن حب ، وحرص ، وقال تعالى : ﴿ وَأَمْرُهُمْ شُورَىٰ بَيْنَهُمْ وَمِمَّا رَزَقْنَٰهُمْ يُنفِقُونَ ﴾(١) .

والشورى عمل **تفاوضي** يبحث في موضوع معين ، وأطراف الشورى همهم واحد ، بخلاف التفاوض ، قد يكون مع الأعداء أو مع ممن يكون هناك اختلاف معهم.

خامساً :المعاهدة

المعاهدة ، وردت ذكر العهد والمعاهدة في القرآن الكريم ، ما يزيد على تسعين آية ومن ذلك قوله تعالى : ﴿ ٱلَّذِينَ عَٰهَدتَّ مِنْهُمْ ثُمَّ يَنقُضُونَ عَهْدَهُمْ فِى كُلِّ مَرَّةٍ وَهُمْ لَا يَتَّقُونَ ٥٦ ﴾(٢) والعهد من نتائج التفاوض .

و"العَهْدُ : الوَصِيَّةُ والتَّقَدُّمُ إلى المرْءِ في الشيءِ والمَوْثِقُ واليَمينُ وقد عاهَدَه والذي يُكْتَبُ للوُلاةِ من عَهِدَ إليه : أوْصاهُ والحِفاظُ ورِعايةُ الحُرْمَةِ والأَمانُ والذِّمَّةُ "(٣) والمعاهدة أو العهد يعتبر نتيجة تفاوض مسبق. مسبق.

سادساً : الميثاق

و ث ق "وثقت به ثقةً ووثوقاً وبه ثقتي وهو ثقتي وهو ثقةٌ من الثقات وأنا به واثق وهو موثوق به، وعقد وثيق وقد وثق وثاقةً وأوثقته ووثّقته ، وبيننا موثق وميثاق ، وواثقه : عاهده وواثقني بالله ليفعلن ، وتواثقوا على كذا ، واستوثقت منه : أخذت في أمره بالوثيقة(٤) والميثاق يتم بعد التفاوض.

قوله تعالى: ﴿ فَإِن تَوَلَّوْا۟ فَخُذُوهُمْ وَٱقْتُلُوهُمْ حَيْثُ وَجَدتُّمُوهُمْ ۖ وَلَا تَتَّخِذُوا۟ مِنْهُمْ وَلِيًّا وَلَا نَصِيرًا ٨٩ إِلَّا ٱلَّذِينَ يَصِلُونَ إِلَىٰ قَوْمٍۭ بَيْنَكُمْ وَبَيْنَهُم مِّيثَٰقٌ ﴾(٥) " .

"فالاستثناء في قوله: ﴿ إِلَّا ٱلَّذِينَ يَصِلُونَ إِلَىٰ قَوْمٍۭ بَيْنَكُمْ وَبَيْنَهُم مِّيثَٰقٌ ﴾ .

---

(١) سورة الشورى الآية ٣٨.

(٢) سورة الأنفال الآية ٥٦.

(٣) القاموس المحيط ، الفيروز أبادي، دار الجيل ، بيروت ، ١٣٧١ – ١٩٥٢م ، ج ١ ص ٣٨٧.

(٤) أساس البلاغة ،محمود بن عمر الزمخشري ، دار المعرفة ، بيروت ، ط، ١٣٩٩– ١٩٧٩ تحقيق عبد الرحيم محمود ، ص ٤٩٢.

(٥) سورة النساء الآيات ٨٩-٩٠.

لا يرجع إلى الجملة الأخيرة التي هي أقرب الجمل المذكورة إليه، أعني قوله تعالى: ﴿ وَلَا تَتَّخِذُواْ مِنْهُمْ وَلِيًّا وَلَا نَصِيرًا ﴾ "[١] .

"إذ لا يجوز اتخاذ ولي ولا نصير من الكفار، ولو وصلوا إلى قوم بينكم وبينهم ميثاق، وهذا لا خلاف فيه بل الاستثناء راجع إلى الجملتين الأوليان، أعني قوله تعالى: (فَخُذُوهُمْ وَاقْتُلُوهُمْ) ، أي: فخذوهم بالأسر، واقتلوهم إلا الذين يصلون إلى قوم بينكم وبينهم ميثاق، فليس لكم أخذهم بأسر، ولا قتلهم؛ لأن الميثاق الكائن لمن وصلوا إليهم يمنع من أسرهم، وقتلهم"[٢].

ويتم أخذ الميثاق مع المقابل ، كان طرفاً واحداً ، أو مجموعة من الأطراف ، بعد إنهاء المفاوضات بجميع مراحلها مع توضيح بنودها كاملة

"ويستثني تعالى حالة خاصة لهم وهي أنهم إذا طلبوا نصرة المؤمنين في دينهم فإن على المؤمنين أن ينصروهم وبشرط أن لا يكون الذي اعتدى عليهم وآذاهم فطلبوا النصرة لأجله أن لا يكون بينه وبين المؤمنين معاهدة سلم وترك الحرب ففي هذه الحال على المؤمنين أن يوفوا بعهدهم ولا يغدروا فينصروا أولئك القاعدين عن الهجرة هذا ما دل عليه قوله تعالى ﴿وَإِنِ ٱسۡتَنصَرُوكُمۡ فِي ٱلدِّينِ فَعَلَيۡكُمُ ٱلنَّصۡرُ إِلَّا عَلَىٰ قَوۡمِۭ بَيۡنَكُمۡ وَبَيۡنَهُم مِّيثَٰقٌۗ وَٱللَّهُ بِمَا تَعۡمَلُونَ بَصِيرٌ ﴾ "[٣].

ودعوة الأنبياء عليهم السلام قد يأتي فيها التفاوض والنصح والإرشاد والسؤال والجواب والمعاهدة والمباهلة والميثاق... ونحوه ويختلف الميثاق عن التفاوض بأنه يعتبر نتيجة تفاوض مسبق.

---

(١) أضواء البيان في إيضاح القرآن بالقرآن، محمد الأمين بن محمد المختار بن عبد القادر الجكني الشنقيطي ، دار الفكر بيروت ط ، ١٤١٥ هـ- ١٩٩٥ م ، ج ٥ ص ٤٣٣.

(٢) أضواء البيان في إيضاح القرآن بالقرآن المرجع السابق ج ٥ ص ٤٣٣.

(٣) أيسر التفاسير لكلام العلي الكبير ،أبو بكر الجزائري ، مكتبة العلوم والحكم، المدينة المنورة، المملكة العربية السعودية ط الخامسة، ١٤٢٤هـ/٢٠٠٣م ، ج٢ ص ٣٣٤.

المبحث الثالث

الآيات التي ورد فيها التفاوض باللفظ أو بالمعنى

لم يرد التفاوض في القرآن صراحة فيما توصلت إليه ، إنما أتى الفعل – فوض – وهو من التفويض فيما حكاه تبارك وتعالى عن مؤمن آل فرعون، من قوله تعالى : ﴿ فَسَتَذْكُرُونَ مَآ أَقُولُ لَكُمْ ۚ وَأُفَوِّضُ أَمْرِىٓ إِلَى ٱللَّهِ ﴾[1].

والفعل فوض هنا من تفويض الأمر وإرجاعه.

وسيورد الباحث في هذا المبحث عدداً من الآيات والتي يستفاد منها أن ماحصل فيها يعد من قبيل التفاوض وسيتم التعليق على بعض الآيات[2].

الآيات التي يستفاد منها ورود التفاوض فيها بالمعنى :

في استخراج التفاوض من آيات كتاب ربنا العزيز، تقرر لدى الباحث عدد من الأمور ومنها ما يلي:

١- ندرة استخدام مصطلح التفاوض عند أهل التفسير المتقدمين ومن بعدهم ، رحمهم الله ، وربما استعاض البعض منهم ، بمصطلحات أخرى ، مما تقدم ذكره[3] .

٢- الاستفادة من الآيات بما يكون من قبيل الاستنباط لما يتصل بالتفاوض، ومعاذ الله أن نحمل الآيات ما لا تحتمل.

٣- بعض الآيات تكون أقرب من غيرها للتفاوض ، مثل الآيات التي تحدثت عن يعقوب عليه السلام مع إخوة يوسف في بداية طلبهم بالذهاب بيوسف معهم ، وقد أضمروا الشر، وبعض الآيات يستفاد ويستنبط منها ما يفيد في ممارسة التفاوض.

ويتم إيراد وقائع ، ومواقف ، وأحداث ، جرى فيها ما يجري مجرى التفاوض في مواضع كثيرة من القرآن الكريم وخاصة مع المخالفين ، ومنها على سبيل المثال ما يلي :

---

(١) سورة غافر الآية ٤٤.

(٢) لأنه سيأتي تفصيل ذلك في الباب الثاني في فصل "تطبيقات التفاوض عند الأنبياء عليهم السلام"

(٣) في الباب الأول الفصل الأول مبحث ألفاظ لها صلة بالتفاوض ص ٢٠ .

أولاً : التفاوض بين نوح عليه السلام وابنه

قال تعالى : ﴿ وَقَالَ ٱرۡكَبُواْ فِيهَا بِسۡمِ ٱللَّهِ مَجۡرٜىٰهَا وَمُرۡسَىٰهَآۚ إِنَّ رَبِّي لَغَفُورٞ رَّحِيمٞ ﴿٤١﴾ وَهِيَ تَجۡرِي بِهِمۡ فِي مَوۡجٖ كَٱلۡجِبَالِ وَنَادَىٰ نُوحٌ ٱبۡنَهُۥ وَكَانَ فِي مَعۡزِلٖ يَٰبُنَيَّ ٱرۡكَب مَّعَنَا وَلَا تَكُن مَّعَ ٱلۡكَٰفِرِينَ ﴿٤٢﴾ قَالَ سَـَٔاوِيٓ إِلَىٰ جَبَلٖ يَعۡصِمُنِي مِنَ ٱلۡمَآءِۚ قَالَ لَا عَاصِمَ ٱلۡيَوۡمَ مِنۡ أَمۡرِ ٱللَّهِ إِلَّا مَن رَّحِمَۚ وَحَالَ بَيۡنَهُمَا ٱلۡمَوۡجُ فَكَانَ مِنَ ٱلۡمُغۡرَقِينَ ﴾[1]. مناداة نوح عليه السلام لابنه وطلب منه الركوب في السفينة يعد من قبيل الدعوة والمفاوضة معه حيث طلب منه ﴿ يَٰبُنَيَّ ٱرۡكَب مَّعَنَا ﴾ وبيّن له عاقبة الإعراض ﴿ وَلَا تَكُن مَّعَ ٱلۡكَٰفِرِينَ ﴾ .

ثانياً : التفاوض بين نبي الله إبراهيم عليه السلام وأبيه.

قال تعالى : ﴿ إِذۡ قَالَ لِأَبِيهِ يَٰٓأَبَتِ لِمَ تَعۡبُدُ مَا لَا يَسۡمَعُ وَلَا يُبۡصِرُ وَلَا يُغۡنِي عَنكَ شَيۡـٔٗا ﴿٤٢﴾ يَٰٓأَبَتِ إِنِّي قَدۡ جَآءَنِي مِنَ ٱلۡعِلۡمِ مَا لَمۡ يَأۡتِكَ فَٱتَّبِعۡنِيٓ أَهۡدِكَ صِرَٰطٗا سَوِيّٗا ﴿٤٣﴾ يَٰٓأَبَتِ لَا تَعۡبُدِ ٱلشَّيۡطَٰنَۖ إِنَّ ٱلشَّيۡطَٰنَ كَانَ لِلرَّحۡمَٰنِ عَصِيّٗا ﴿٤٤﴾ يَٰٓأَبَتِ إِنِّيٓ أَخَافُ أَن يَمَسَّكَ عَذَابٞ مِّنَ ٱلرَّحۡمَٰنِ فَتَكُونَ لِلشَّيۡطَٰنِ وَلِيّٗا ﴿٤٥﴾ قَالَ أَرَاغِبٌ أَنتَ عَنۡ ءَالِهَتِي يَٰٓإِبۡرَٰهِيمُۖ لَئِن لَّمۡ تَنتَهِ لَأَرۡجُمَنَّكَۖ وَٱهۡجُرۡنِي مَلِيّٗا ﴿٤٦﴾ قَالَ سَلَٰمٌ عَلَيۡكَۖ سَأَسۡتَغۡفِرُ لَكَ رَبِّيٓۖ إِنَّهُۥ كَانَ بِي حَفِيّٗا ﴿٤٧﴾ وَأَعۡتَزِلُكُمۡ وَمَا تَدۡعُونَ مِن دُونِ ٱللَّهِ وَأَدۡعُواْ رَبِّي عَسَىٰٓ أَلَّآ أَكُونَ بِدُعَآءِ رَبِّي شَقِيّٗا ﴿٤٨﴾ فَلَمَّا ٱعۡتَزَلَهُمۡ وَمَا يَعۡبُدُونَ مِن دُونِ ٱللَّهِ وَهَبۡنَا لَهُۥٓ إِسۡحَٰقَ وَيَعۡقُوبَۖ وَكُلّٗا جَعَلۡنَا نَبِيّٗا ﴾[2] .

ثالثاً : ما حصل من تفاوض مع نبي الله موسى عليه السلام

١- تفاوض نبي الله موسى مع شعيب عليهما السلام

قال تعالى : ﴿ قَالَ إِنِّيٓ أُرِيدُ أَنۡ أُنكِحَكَ إِحۡدَى ٱبۡنَتَيَّ هَٰتَيۡنِ عَلَىٰٓ أَن تَأۡجُرَنِي ثَمَٰنِيَ حِجَجٖۖ فَإِنۡ أَتۡمَمۡتَ عَشۡرٗا فَمِنۡ عِندِكَۖ وَمَآ أُرِيدُ أَنۡ أَشُقَّ عَلَيۡكَۚ سَتَجِدُنِيٓ إِن شَآءَ ٱللَّهُ مِنَ ٱلصَّٰلِحِينَ ﴿٢٧﴾

(١) سورة هود الآيات٤١ – ٤٣.

(٢) سورة مريم الآيات ٤٢ – ٤٩.

قَالَ ذَٰلِكَ بَيْنِي وَبَيْنَكَ أَيَّمَا ٱلْأَجَلَيْنِ قَضَيْتُ فَلَا عُدْوَٰنَ عَلَيَّ وَٱللَّهُ عَلَىٰ مَا نَقُولُ وَكِيلٌ ﴾[1] .

ويستنبط من الموقف المذكور في الآية الكريمة بين موسى وشعيب عليهما السلام ، أنه يعد من قبيل التفاوض الاجتماعي ، حيث عرض شعيب على موسى الزواج من احدى ابنتيه لما رأى منه من الأمانة والقوة وذلك مقابل أن يستأجره ثمان أو عشر سنين ، فوافق موسى عليه السلام.

٢- تفاوض نبي الله موسى عليه السلام مع فرعون.

قال تعالى : ﴿ وَلَقَدْ فَتَنَّا قَبْلَهُمْ قَوْمَ فِرْعَوْنَ وَجَآءَهُمْ رَسُولٌ كَرِيمٌ ﴿١٧﴾ أَنْ أَدُّوٓاْ إِلَيَّ عِبَادَ ٱللَّهِ إِنِّي لَكُمْ رَسُولٌ أَمِينٌ ﴿١٨﴾ وَأَن لَّا تَعْلُواْ عَلَى ٱللَّهِ إِنِّيٓ ءَاتِيكُم بِسُلْطَٰنٍ مُّبِينٍ ﴿١٩﴾ وَإِنِّي عُذْتُ بِرَبِّي وَرَبِّكُمْ أَن تَرْجُمُونِ ﴿٢٠﴾ وَإِن لَّمْ تُؤْمِنُواْ لِي فَٱعْتَزِلُونِ ﴿٢١﴾ فَدَعَا رَبَّهُۥٓ أَنَّ هَٰٓؤُلَآءِ قَوْمٌ مُّجْرِمُونَ ﴾[2]. أرسل الله رسوله الكريم موسى عليه السلام إلى فرعون وقومه لدعوتهم أولاً ، وفي الآيات المتقدمة يطلب موسى عليه السلام منهم أن يؤدوا إليه عباد الله بنوا إسرائيل ، وعدم الاستكبار ثم طلب منهم في حالة عدم رغبتهم في الإيمان﴿ وَإِن لَّمْ تُؤْمِنُواْ لِي فَٱعْتَزِلُونِ ﴾ "أي فلا تعترضوا لي ودعوا الأمر مسالمة إلى أن يقضي الله بيننا" [3] وتعد هذه المطالب من قبيل التفاوض مع فرعون وهي محاولات قوبلت بالصد والإعراض .

وقال تعالى : ﴿ وَقَالَ مُوسَىٰ يَٰفِرْعَوْنُ إِنِّي رَسُولٌ مِّن رَّبِّ ٱلْعَٰلَمِينَ ﴿١٠٤﴾ حَقِيقٌ عَلَىٰٓ أَن لَّآ أَقُولَ عَلَى ٱللَّهِ إِلَّا ٱلْحَقَّ قَدْ جِئْتُكُم بِبَيِّنَةٍ مِّن رَّبِّكُمْ فَأَرْسِلْ مَعِيَ بَنِيٓ إِسْرَٰٓءِيلَ ﴿١٠٥﴾ قَالَ إِن كُنتَ جِئْتَ بِـَٔايَةٍ فَأْتِ بِهَآ إِن كُنتَ مِنَ ٱلصَّٰدِقِينَ ﴿١٠٦﴾ فَأَلْقَىٰ عَصَاهُ فَإِذَا هِيَ ثُعْبَانٌ مُّبِينٌ ﴿١٠٧﴾ وَنَزَعَ يَدَهُۥ فَإِذَا هِيَ بَيْضَآءُ لِلنَّٰظِرِينَ ﴿١٠٨﴾ قَالَ ٱلْمَلَأُ مِن قَوْمِ فِرْعَوْنَ إِنَّ هَٰذَا لَسَٰحِرٌ عَلِيمٌ ﴿١٠٩﴾ يُرِيدُ أَن يُخْرِجَكُم مِّنْ أَرْضِكُمْ فَمَاذَا تَأْمُرُونَ ﴿١١٠﴾ قَالُوٓاْ أَرْجِهْ وَأَخَاهُ وَأَرْسِلْ فِي ٱلْمَدَآئِنِ حَٰشِرِينَ ﴿١١١﴾ يَأْتُوكَ بِكُلِّ سَٰحِرٍ عَلِيمٍ ﴾[4]. وفي الآيات الكريمة السابقة يتبين تفاوض الملأ من قوم فرعون مع فرعون إلى أن خلصوا إلى نتيجة إنظار موسى وهارون عليهما السلام ، وإرسال في المدائن حاشرين

---

(١) سورة القصص الآيات ٢٧ ، ٢٨.

(٢) سورة الدخان الآيات ١٩-٢٢.

(٣) تفسيرالقرآن العظيم ، بن كثير مرجع سابق ج٤ ص١٧١

(٤) سورة الأعراف الآيات ١٠٤ – ١١٢.

لدعوة كل سحّار عليم لمنازلة موسى وهارون عليهما السلام ، وفيه لفتة أن أهل الباطل يعيشون لباطلهم في نظام وتخطيط.

٣- تفاوض نبي الله موسى عليه السلام مع بني إسرائيل.

قال تعالى: ﴿ وَإِذْ قَالَ مُوسَىٰ لِقَوْمِهِۦ يَٰقَوْمِ ٱذْكُرُوا۟ نِعْمَةَ ٱللَّهِ عَلَيْكُمْ إِذْ جَعَلَ فِيكُمْ أَنۢبِيَآءَ وَجَعَلَكُم مُّلُوكًا وَءَاتَىٰكُم مَّا لَمْ يُؤْتِ أَحَدًا مِّنَ ٱلْعَٰلَمِينَ ﴿٢٠﴾ يَٰقَوْمِ ٱدْخُلُوا۟ ٱلْأَرْضَ ٱلْمُقَدَّسَةَ ٱلَّتِى كَتَبَ ٱللَّهُ لَكُمْ وَلَا تَرْتَدُّوا۟ عَلَىٰٓ أَدْبَارِكُمْ فَتَنقَلِبُوا۟ خَٰسِرِينَ ﴿٢١﴾ قَالُوا۟ يَٰمُوسَىٰٓ إِنَّ فِيهَا قَوْمًا جَبَّارِينَ وَإِنَّا لَن نَّدْخُلَهَا حَتَّىٰ يَخْرُجُوا۟ مِنْهَا فَإِن يَخْرُجُوا۟ مِنْهَا فَإِنَّا دَٰخِلُونَ ﴿٢٢﴾ قَالَ رَجُلَانِ مِنَ ٱلَّذِينَ يَخَافُونَ أَنْعَمَ ٱللَّهُ عَلَيْهِمَا ٱدْخُلُوا۟ عَلَيْهِمُ ٱلْبَابَ فَإِذَا دَخَلْتُمُوهُ فَإِنَّكُمْ غَٰلِبُونَ ۚ وَعَلَى ٱللَّهِ فَتَوَكَّلُوٓا۟ إِن كُنتُم مُّؤْمِنِينَ ﴾(١).

٤- تفاوض نبي الله موسى عليه السلام مع سحرة فرعون.

قال تعالى : ﴿ وَجَآءَ ٱلسَّحَرَةُ فِرْعَوْنَ قَالُوٓا۟ إِنَّ لَنَا لَأَجْرًا إِن كُنَّا نَحْنُ ٱلْغَٰلِبِينَ ﴿١١٣﴾ قَالَ نَعَمْ وَإِنَّكُمْ لَمِنَ ٱلْمُقَرَّبِينَ ﴿١١٤﴾ قَالُوا۟ يَٰمُوسَىٰٓ إِمَّآ أَن تُلْقِىَ وَإِمَّآ أَن نَّكُونَ نَحْنُ ٱلْمُلْقِينَ ﴿١١٥﴾ قَالَ أَلْقُوا۟ ۖ فَلَمَّآ أَلْقَوْا۟ سَحَرُوٓا۟ أَعْيُنَ ٱلنَّاسِ وَٱسْتَرْهَبُوهُمْ وَجَآءُو بِسِحْرٍ عَظِيمٍ ﴿١١٦﴾ ۞ وَأَوْحَيْنَآ إِلَىٰ مُوسَىٰٓ أَنْ أَلْقِ عَصَاكَ ۖ فَإِذَا هِىَ تَلْقَفُ مَا يَأْفِكُونَ ﴿١١٧﴾ فَوَقَعَ ٱلْحَقُّ وَبَطَلَ مَا كَانُوا۟ يَعْمَلُونَ ﴿١١٨﴾ فَغُلِبُوا۟ هُنَالِكَ وَٱنقَلَبُوا۟ صَٰغِرِينَ ﴿١١٩﴾ وَأُلْقِىَ ٱلسَّحَرَةُ سَٰجِدِينَ ﴾(٢). مما يجري مجرى التفاوض طلب السحرة من موسى عليه السلام وتخييره في البدء في تقديم ماجاء به من بينة وحجة ﴿ قَالُوا۟ يَٰمُوسَىٰٓ إِمَّآ أَن تُلْقِىَ وَإِمَّآ أَن نَّكُونَ نَحْنُ ٱلْمُلْقِينَ ﴾.

ثالثاً : تفاوض نبي الله يعقوب عليه السلام وبنيه إخوة يوسف.

قال تعالى : ﴿ قَالُوا۟ يَٰٓأَبَانَا مَا لَكَ لَا تَأْمَ۫نَّا عَلَىٰ يُوسُفَ وَإِنَّا لَهُۥ لَنَٰصِحُونَ ﴿١١﴾ أَرْسِلْهُ مَعَنَا غَدًا يَرْتَعْ وَيَلْعَبْ وَإِنَّا لَهُۥ لَحَٰفِظُونَ ﴿١٢﴾ قَالَ إِنِّى لَيَحْزُنُنِىٓ أَن تَذْهَبُوا۟ بِهِۦ وَأَخَافُ أَن يَأْكُلَهُ ٱلذِّئْبُ وَأَنتُمْ عَنْهُ

(١) سورة المائدة الآيات ٢٠ – ٢٣.

(٢) سورة الأعراف الآيات ١١٣ – ١٢٠.

غَٰفِلُونَ ﴿١٣﴾ قَالُواْ لَئِنۡ أَكَلَهُ ٱلذِّئۡبُ وَنَحۡنُ عُصۡبَةٌ إِنَّآ إِذٗا لَّخَٰسِرُونَ ﴿١٤﴾ فَلَمَّا ذَهَبُواْ بِهِۦ وَأَجۡمَعُوٓاْ أَن يَجۡعَلُوهُ فِي غَيَٰبَتِ ٱلۡجُبِّۚ وَأَوۡحَيۡنَآ إِلَيۡهِ لَتُنَبِّئَنَّهُم بِأَمۡرِهِمۡ هَٰذَا وَهُمۡ لَا يَشۡعُرُونَ ﴿١٥﴾ وَجَآءُوٓ أَبَاهُمۡ عِشَآءٗ يَبۡكُونَ ﴿١٦﴾ قَالُواْ يَٰٓأَبَانَآ إِنَّا ذَهَبۡنَا نَسۡتَبِقُ وَتَرَكۡنَا يُوسُفَ عِندَ مَتَٰعِنَا فَأَكَلَهُ ٱلذِّئۡبُۖ وَمَآ أَنتَ بِمُؤۡمِنٖ لَّنَا وَلَوۡ كُنَّا صَٰدِقِينَ ﴿١٧﴾ وَجَآءُو عَلَىٰ قَمِيصِهِۦ بِدَمٖ كَذِبٖۚ قَالَ بَلۡ سَوَّلَتۡ لَكُمۡ أَنفُسُكُمۡ أَمۡرٗاۖ فَصَبۡرٞ جَمِيلٞۖ وَٱللَّهُ ٱلۡمُسۡتَعَانُ عَلَىٰ مَا تَصِفُونَ ﴾ (1). طلب إخوة يوسف من أبيهم يعقوب عليه السلام بأن يرسل معهم أخيهم يوسف عليه السلام ، يعد من قبيل المفاوضة لعلمهم بحرص أبيهم وخوفه عليه .

رابعاً : تفاوض لوط عليه السلام وقومه.

قال تعالى : ﴿ وَلَمَّا جَآءَتۡ رُسُلُنَا لُوطٗا سِيٓءَ بِهِمۡ وَضَاقَ بِهِمۡ ذَرۡعٗا وَقَالَ هَٰذَا يَوۡمٌ عَصِيبٞ ﴿٧٧﴾ وَجَآءَهُۥ قَوۡمُهُۥ يُهۡرَعُونَ إِلَيۡهِ وَمِن قَبۡلُ كَانُواْ يَعۡمَلُونَ ٱلسَّيِّـَٔاتِۚ قَالَ يَٰقَوۡمِ هَٰٓؤُلَآءِ بَنَاتِي هُنَّ أَطۡهَرُ لَكُمۡۖ فَٱتَّقُواْ ٱللَّهَ وَلَا تُخۡزُونِ فِي ضَيۡفِيٓۖ أَلَيۡسَ مِنكُمۡ رَجُلٞ رَّشِيدٞ ﴿٧٨﴾ قَالُواْ لَقَدۡ عَلِمۡتَ مَا لَنَا فِي بَنَاتِكَ مِنۡ حَقّٖ وَإِنَّكَ لَتَعۡلَمُ مَا نُرِيدُ ﴿٧٩﴾ قَالَ لَوۡ أَنَّ لِي بِكُمۡ قُوَّةً أَوۡ ءَاوِيٓ إِلَىٰ رُكۡنٖ شَدِيدٖ ﴿٨٠﴾ قَالُواْ يَٰلُوطُ إِنَّا رُسُلُ رَبِّكَ لَن يَصِلُوٓاْ إِلَيۡكَۖ فَأَسۡرِ بِأَهۡلِكَ بِقِطۡعٖ مِّنَ ٱلَّيۡلِ وَلَا يَلۡتَفِتۡ مِنكُمۡ أَحَدٌ إِلَّا ٱمۡرَأَتَكَۖ إِنَّهُۥ مُصِيبُهَا مَآ أَصَابَهُمۡۚ إِنَّ مَوۡعِدَهُمُ ٱلصُّبۡحُۚ أَلَيۡسَ ٱلصُّبۡحُ بِقَرِيبٖ ﴾ (2) . في الآيات الكريمة ، بيان لتفاوض لوط عليه السلام ، مع قومه ، وطلبه منهم أن يكفوا عن غيهم وفاحشتهم ، ولا يخزونه في أضيافه .

خامساً : تفاوض إخوة يوسف فيما بينهم.

قال تعالى : ﴿ إِذۡ قَالُواْ لَيُوسُفُ وَأَخُوهُ أَحَبُّ إِلَىٰٓ أَبِينَا مِنَّا وَنَحۡنُ عُصۡبَةٌ إِنَّ أَبَانَا لَفِي ضَلَٰلٖ مُّبِينٍ ﴿٨﴾ ٱقۡتُلُواْ يُوسُفَ أَوِ ٱطۡرَحُوهُ أَرۡضٗا يَخۡلُ لَكُمۡ وَجۡهُ أَبِيكُمۡ وَتَكُونُواْ مِنۢ بَعۡدِهِۦ قَوۡمٗا صَٰلِحِينَ ﴿٩﴾ قَالَ قَآئِلٞ مِّنۡهُمۡ لَا تَقۡتُلُواْ يُوسُفَ وَأَلۡقُوهُ فِي غَيَٰبَتِ ٱلۡجُبِّ يَلۡتَقِطۡهُ بَعۡضُ ٱلسَّيَّارَةِ إِن كُنتُمۡ فَٰعِلِينَ ﴾ (3).

يتبين من خلال الآيات الكريمة ، أن إخوة يوسف ، امتلأت صدورهم حسداً على يوسف ،

---

(1) سورة يوسف آيات ١١ — ١٨.

(2) سورة هود الآيات ٧٧ — ٨١.

(3) سورة يوسف آيات ٧-١٠.

وتفاوضوا فيما بينهم ، طالبين الخلاص من يوسف ، عليه السلام ، وخلصوا من تفاوضهم بين أن يقتلوه، أو يجعلوه في البئر ، إلى أن اتفقوا على وضعه في البئر.

وورد لفظ التفاوض في السنة النبوية ولها معان ومن الأحاديث التي ورد فيها ذكر التفاوض.

ومنها ما يلي:

١- قال عطاء حدثني أبو هريرة أنه سمع رسول الله ﷺ يقول: "من فاوضه فإنما يفاوض يد الرحمن"(١).

٢- "من فاوض الحجر الأسود فإنما يفاوض يد الرحمن"(٢).

٣- "وكل بالركن اليمانى سبعون ملكا فمن قال اللهم إنى أسألك العفو والعافية فى الدنيا والآخرة ربنا آتنا فى الدنيا حسنة وفى الآخرة حسنة وقنا عذاب النار، قال: آمين ومن فاوض الركن الأسود فإنما يفاوض يد الرحمن"(٣).

والتفاوض في هذه الأحاديث يعني "من الحكمة في تقبيل الحجر الأسود ما ذكر عن علي رضي الله تعالى عنه أن النبي أخبر أنه من أحجار الجنة ، فإذا كان كذلك فالتقبيل ارتياح إلى الجنة وآثارها ومنها أن النبي أخبر أنه يمين الله في الأرض، وقال رسول الله من فاوض الحجر الأسود فكأنما يفاوض يد الرحمن وقال المحب الطبري والمعنى في كونه يمين الله والله أعلم أن كل ملك إذا قدم عليه قبلت يمينه ولما كان الحاج والمعتمر أول ما يقدمان يسن لهما تقبيله فنزل منزلة يمين الملك ويده ولله المثل الأعلى ولذلك من صافحه كان له عند الله عهد كما أن الملك يعطي العهد بالمصافحة"(٤).

فكان استلام الحجر وتقبيله بمثابة الإفضاء ، والله أعلم .

٤- ما حصل في المعاهدات والمواثيق

عقد رسول الله ﷺ معاهدات ومواثيق، ومعلوم أنه يسبقها تفاوض ، ومنها صلح الحديبية والذي جرى فيه عدد من المفاوضات ومع شخصيات مختلفة ، ويكاد لا يكون ثمة صلح يعقد أو

---

(١) سنن ابن ماجه ، كتاب المناسك ،باب فضل الطواف ،ح ٢٩٥٧ ، ج٢ ص ٩٨٥ قال الألباني ضعيف.

(٢) كنز العمال ، في سنن الأقوال والأفعال ، علي بن حسام الدين المتقي الهندي ، الإكمال من الحجر الأسود ، ح ٣٤٧٤٩، ج١٢ ص ٣٩٦ ، الديلمي ، عن أبي هريرة.

(٣) كنز العمال ، في سنن الأقوال والأفعال ، علي بن حسام الدين المتقي الهندي ، باب الركن اليماني ، ح٣٤٧٥٣ ، ج١٢ ص٣٩٧.

(٤) عمدة القاري شرح صحيح البخاري ، بدر الدين العيني الحنفي ، ج١٤ ص٤٧٠ بتصرف يسير.

معاهدة تبرم أو ميثاق يؤخذ إلا ويمر عبر مفاوضات يتم تداولها بين الأطراف المعنية أو من يمثلها ونجد التفاوض يتجلى من خلال مراحل واضحة في صلح الحديبية وما نتج عنها من معاهدة بين الرسول ﷺ وقريش وورد عن ذلك : "قال شعبة عن أبي إسحاق قال سمعت البراء بن عازب رضي الله عنهما قال : لما صالح رسول الله ﷺ أهل الحديبية كتب علي بينهم كتابا فكتب محمد رسول الله ﷺ فقال المشركون لا تكتب محمد رسول الله لو كنت رسولا لم نقاتلك فقال لعلي " امحه " . فقال علي ما أنا بالذي أمحاه فمحاه رسول الله ﷺ بيده وصالحهم على أن يدخل هو وأصحابه ثلاثة أيام ولا يدخلوها إلا بجلبان السلاح فسألوه ما جلبان السلاح ؟ فقال القراب بما فيه"(١).

(١) صحيح البخاري ،كتاب الصلح ، باب كيف يكتب هذا ما صالح فلان ابن فلان ، ح ٢٥٥١ ، ج ٢ ص٩٥٩.

المبحث الرابع

أقوال المفسرين في معنى التفاوض

من خلال الاطلاع على عدد من كتب التفسير المعتبرة وجدت ندرة في ذكر مصطلح التفاوض ، وحسب ما توصلت إليه أن مصطلح التفاوض ، لم يكن مشهوراً ، أو مشاعاً ، ولا متداولاً في الصدر الأول ، وإنما يذكر نتيجة التفاوض ، كالميثاق ، والصلح ، والمعاهدة ، والمباهلة ونحوه ... وفيما يلي يتم إيراد ما وجد من ذكر التفاوض في كتب التفسير صراحةً أو بالمعنى .

١- قولـه تعـالى : ﴿ أَلَمْ يَعْلَمُوٓاْ أَنَّ ٱللَّهَ يَعْلَمُ سِرَّهُمْ وَنَجْوَىٰهُمْ وَأَنَّ ٱللَّهَ عَلَّٰمُ ٱلْغُيُوبِ ﴾[١].

الله سبحانه ، يعلم السر وأخفى " فعقب ذلك بالإنكار على من لا يعلم ذلك والتوبيخ له والتقريع فقال : ﴿ أَلَمْ يَعْلَمُوٓاْ أَنَّ ٱللَّهَ ﴾ أي الذي له صفات الكمال ﴿ يَعْلَمُ سِرَّهُمْ ﴾ وهو ما أخفته صدورهم ﴿ وَنَجْوَىٰهُمْ ﴾ أي **ما فاوض** فيه بعضهم بعضا ، لا يخفى عليه شيء منه ﴿ وَأَنَّ ٱللَّهَ ﴾ أي الذي له الإحاطة الكاملة ﴿ عَلَّٰمُ ٱلْغُيُوبِ ﴾"[٢] .

ويدل هذا على أن التفاوض قديكون بالنجوى والتناجي وغالباً ما يكون في الباطل أو عديم الخير كما قال تعالى :﴿لَّا خَيْرَ فِى كَثِيرٍ مِّن نَّجْوَىٰهُمْ ﴾[٣] ويتبين في الآية التالية الكريمة وفي سياق بديع عن حال التفاوض بالتناجي ، ضد موسى ،وهارون ، عليهما السلام ،كما في قوله تعالى : ﴿ قَالُوٓاْ إِنْ هَٰذَٰنِ لَسَٰحِرَٰنِ يُرِيدَانِ أَن يُخْرِجَاكُم مِّنْ أَرْضِكُم بِسِحْرِهِمَا وَيَذْهَبَا بِطَرِيقَتِكُمُ ٱلْمُثْلَىٰ ﴿٦٣﴾ فَتَنَٰزَعُوٓاْ أَمْرَهُم بَيْنَهُمْ وَأَسَرُّواْ ٱلنَّجْوَىٰ ﴿٦٢﴾ ﴾[٤].

كما يتبين من الآيات الكريمة ، تعاضد أهل الباطل ، وتفاوضهم فيما بينهم ، نصرةً في الباطل ،

---

(١) سورة التوبة الآية ٧٨.

(٢) برهان الدين أبو الحسن نظم الدرر فى تناسب الآيات والسور ، دار الكتب العلمية ، بيروت،ط ٢ / ٢٠٠٢ م. ١٤٢٤ هـ ج ٣ ص ٥٩١.

(٣) سورة النساء الآية ١١٤.

(٤) سورة طه الآيات ٦٢ ، ٦٣ .

والظلم، والعدوان .

٢- قال تعالى : ﴿وَقَٰتِلُواْ فِي سَبِيلِ ٱللَّهِ ٱلَّذِينَ يُقَٰتِلُونَكُمۡ وَلَا تَعۡتَدُوٓاْۚ إِنَّ ٱللَّهَ لَا يُحِبُّ ٱلۡمُعۡتَدِينَ﴾(١).

"وسبب نزول هذه الآية أن رسول الله ﷺ اشتاق هو وصحابته إلى البيت الحرام ، وأرادوا أن يعتمروا، فجاءوا في ذي القعدة من السنة السادسة من الهجرة ، وأرادوا أن يؤدوا العمرة ، فلما ذهبوا وكانوا في مكان اسمه الحديبية، ووقفت أمامهم قريش وقالت: لا يمكن أن يدخل محمدٌ وأصحابه مكة ، وقامت **مفاوضات** بين الطرفين، ورضي رسول الله ﷺ بعدها أن يرجع هذا العام على أن يأتي في العام القادم، وتُخلى لهم مكة ثلاثة أيام في شهر ذي القعدة ، وكان الرسول ﷺ قد بشر أصحابه بأنهم سيدخلون المسجد الحرام محلقين ومقصرين، وشاع ذلك الخبر، وفرح به المسلمون وسعدوا، ثم فوجئوا **بمفاوضات** رسول الله ورجوعه على بعد نحو عشرين كيلو متراً من مكة وحزن الصحابة. حتى عمر بن الخطاب رضي الله عنه غضب وقال للنبي ﷺ : ألست رسول الله؟ ألست على الحق؟ فقال أبو بكر : الزم غرزك يا عمر إنه لرسول الله ، وبناءً على ذلك المنع من دخول البيت الحرام للرسول ﷺ وأصحابه رضوان الله عليهم "قامت **مفاوضات** بين الطرفين، ورضي رسول الله بعدها أن يرجع هذا العام على أن يأتي في العام القادم، وتُخلى لهم مكة ثلاثة أيام في شهر ذي القعدة"(٢). ويعتبر صلح الحديبية من أقوى وأبرز مواضع التفاوض في حياة المسلمين حيث استمرت فيه المفاوضات وانتدبت قريش عدة شخصيات كان آخرهم الذي انتهت معه المفاوضات ممثلهم هو سهيل بن عمر(٣)

٣- قال تعالى : ﴿لَوۡ كَانَ عَرَضٗا قَرِيبٗا وَسَفَرٗا قَاصِدٗا لَّٱتَّبَعُوكَ وَلَٰكِنۢ بَعُدَتۡ عَلَيۡهِمُ ٱلشُّقَّةُۚ وَسَيَحۡلِفُونَ بِٱللَّهِ لَوِ ٱسۡتَطَعۡنَا لَخَرَجۡنَا مَعَكُمۡ يُهۡلِكُونَ أَنفُسَهُمۡ وَٱللَّهُ يَعۡلَمُ إِنَّهُمۡ لَكَٰذِبُونَ﴾(٤).

---

(١) سورة البقرة الآية ١٩٠.

(٢) تفسير الشعراوي ، خواطري حول القرآن الكريم ،محمد متولي الشعراوي، نشر أخبار اليوم، ١٩٩١م ، ص ١٩٤.

(٣) سهيل بن عمرو بن عبد شمس بن عبد ود بن نصر بن مالك بن حسل بن عامر بنلؤي بن غالب بن فهر القرشي العامري ، أسر يوم بدر ، وأسلم يوم الفتح وكان خطيباً مفوهاً ، أحد أشراف قريش وعقلائهم وساداتهم وكان من اسباب ثبات قريش على الإسلام حين توفي النبي ﷺ وارتدت العرب،أسد الغابة ابن الأثير ،دار الفكر بيروت ١٤٠٩-١٩٨٩ ، ج٢ ص٣٢٨.

(٤) سورة التوبة الآيات ٤٢ ، ٤٣.

ونجد في حال استئذان المنافقين من الرسول ﷺ "من مراعاة جانبه ﷺ وتعهده بحسن **المفاوضة** ولطف المراجعة ما لا يخفي على أولي الألباب قال سفيان بن عيينة انظروا إلى هذا اللطف بدأ بالعفو قبل ذكر المعفو"(١)، ولم يسجل التاريخ لبشر مثل ما سجل للنبي ﷺ ، من الحرص على حسن المفاوضة ليس مع القريب فحسب بل حتى مع الأعداء ، تفاوض تعلوه الرحمة ويظهر فيه الحرص على الحق، ورغبة في الخير للغير مهما كانوا ، إضافة إلى الوضوح والدقة في التفاوض.

٤- قال تعالى : ﴿ وَهِيَ تَجْرِي بِهِمْ فِي مَوْجٍ كَالْجِبَالِ وَنَادَىٰ نُوحٌ ابْنَهُ وَكَانَ فِي مَعْزِلٍ يَا بُنَيَّ ارْكَب مَّعَنَا وَلَا تَكُن مَّعَ الْكَافِرِينَ ﴿٤٢﴾ قَالَ سَآوِي إِلَىٰ جَبَلٍ يَعْصِمُنِي مِنَ الْمَاءِ ۚ قَالَ لَا عَاصِمَ الْيَوْمَ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِلَّا مَن رَّحِمَ ۚ وَحَالَ بَيْنَهُمَا الْمَوْجُ فَكَانَ مِنَ الْمُغْرَقِينَ ﴾(٢).

"وتمت **المفاوضة** بين نوح عليه السلام وابنه بحثاً عن نجاته وطلب الركوب معه والمؤمنين في السفينة والذي واجهه بالرفض والعصيان حيث"كانت السفينة تجري - والمشهور أنه علا شوامخ الجبال خمسة عشر ذراعا أو أربعين ذراعا ولئن صح ذلك فهذا الجريان إنما هو قبل أن يتفاقم الخطب كما يدل عليه قوله تعالى ونادى نوح ابنه فإن ذلك إنما يتصور قبل أن تنقطع العلاقة بين السفينة والبر إذ حينئذ يمكن جريان ما جرى بين نوح عليه الصلاة والسلام وبين ابنه **من المفاوضة** بالاستدعاء إلى السفينة والجواب بالاعتصام بالجبل "(٣) ويستفاد من ثنايا الآية الكريمة ، أنه ينبغي استثمار الوقت المتاح والظروف ، ومن ذلك أن نوحا عليه السلام ، وفي هذه اللحظات الحرجة ،طلب من ابنه الركوب معهم في السفينة فقط ، لدلالة أن الوعظ والتذكير ، قد سبق أجلاً طويلاً لقومه ، واستخدم شتى أنواع الأساليب ، قال تعالى :﴿ قَالَ رَبِّ إِنِّي دَعَوْتُ قَوْمِي لَيْلًا وَنَهَارًا ﴿٥﴾ فَلَمْ يَزِدْهُمْ دُعَائِي إِلَّا فِرَارًا ﴿٦﴾ وَإِنِّي كُلَّمَا دَعَوْتُهُمْ لِتَغْفِرَ لَهُمْ جَعَلُوا أَصَابِعَهُمْ فِي آذَانِهِمْ وَاسْتَغْشَوْا ثِيَابَهُمْ وَأَصَرُّوا وَاسْتَكْبَرُوا اسْتِكْبَارًا ﴿٧﴾ ثُمَّ إِنِّي دَعَوْتُهُمْ جِهَارًا ﴿٨﴾ ثُمَّ إِنِّي أَعْلَنتُ لَهُمْ وَأَسْرَرْتُ لَهُمْ إِسْرَارًا ﴿٩﴾ ﴾(٤).

يستفاد من الآيات الكريمة أن المفاوضات قد تكون في السر وقد تكون في العلانية ، وتحتاج

---

(١) تفسير أبي السعود المسمى إرشاد العقل السليم إلى مزايا الكتاب الكريم ، محمد بن محمد بن مصطفى العمادى الحنفى أبو السعود، دار إحياء التراث العربي ، بيروت ، ج٤ ص ٦٩.

(٢) سورة هود الآيات ٤٢ ، ٤٣.

(٣) تفسير أبي السعود ، مرجع سابق ج٤ ص ٢١٠.

(٤) سورة نوح الآيات ٥ - ٩.

إلى صبر .

٥- قــال تعــالى : ﴿ وَإِذَا رَأَيْتَ ٱلَّذِينَ يَخُوضُونَ فِيٓ ءَايَٰتِنَا فَأَعْرِضْ عَنْهُمْ حَتَّىٰ يَخُوضُوا۟ فِى حَدِيثٍ غَيْرِهِۦ ۚ وَإِمَّا يُنسِيَنَّكَ ٱلشَّيْطَٰنُ فَلَا تَقْعُدْ بَعْدَ ٱلذِّكْرَىٰ مَعَ ٱلْقَوْمِ ٱلظَّٰلِمِينَ ﴾[١].

وقد يراد من التفاوض الشر وهذا ما يصدر للصد عن الحق ، والإعراض عنه ، فهنا يجب الحذر كل الحذر من ذلك والاجتناب " ﴿ وَإِذَا رَأَيْتَ ﴾ أيها السامع ﴿ ٱلَّذِينَ يَخُوضُونَ فِيٓ ءَايَٰتِنَا ﴾ والخوض في اللغة عبارة عن **المفاوضة** على وجه اللغو والعبث"[٢]

ويرى الباحث أن الخوض المنهي عنه يشمل الاستهزاء ، والسخرية ، أو التكلم في الآيات بالجهل المركب وليس لديهم قبول للحق .

٦- قال تعالى : ﴿ وَلَقَدْ جَآءَتْ رُسُلُنَآ إِبْرَٰهِيمَ بِٱلْبُشْرَىٰ قَالُوا۟ سَلَٰمًا ۖ قَالَ سَلَٰمٌ ۖ فَمَا لَبِثَ أَن جَآءَ بِعِجْلٍ حَنِيذٍ ﴿٦٩﴾ فَلَمَّا رَءَآ أَيْدِيَهُمْ لَا تَصِلُ إِلَيْهِ نَكِرَهُمْ وَأَوْجَسَ مِنْهُمْ خِيفَةً ۚ قَالُوا۟ لَا تَخَفْ إِنَّآ أُرْسِلْنَآ إِلَىٰ قَوْمِ لُوطٍ ﴿٧٠﴾ وَٱمْرَأَتُهُۥ قَآئِمَةٌ فَضَحِكَتْ فَبَشَّرْنَٰهَا بِإِسْحَٰقَ وَمِن وَرَآءِ إِسْحَٰقَ يَعْقُوبَ ﴿٧١﴾ قَالَتْ يَٰوَيْلَتَىٰٓ ءَأَلِدُ وَأَنَا۠ عَجُوزٌ وَهَٰذَا بَعْلِى شَيْخًا ۖ إِنَّ هَٰذَا لَشَىْءٌ عَجِيبٌ ﴿٧٢﴾ قَالُوٓا۟ أَتَعْجَبِينَ مِنْ أَمْرِ ٱللَّهِ ۖ رَحْمَتُ ٱللَّهِ وَبَرَكَٰتُهُۥ عَلَيْكُمْ أَهْلَ ٱلْبَيْتِ ۚ إِنَّهُۥ حَمِيدٌ مَّجِيدٌ ﴿٧٣﴾ فَلَمَّا ذَهَبَ عَنْ إِبْرَٰهِيمَ ٱلرَّوْعُ وَجَآءَتْهُ ٱلْبُشْرَىٰ يُجَٰدِلُنَا فِى قَوْمِ لُوطٍ ﴿٧٤﴾ إِنَّ إِبْرَٰهِيمَ لَحَلِيمٌ أَوَّٰهٌ مُّنِيبٌ ﴿٧٥﴾ يَٰٓإِبْرَٰهِيمُ أَعْرِضْ عَنْ هَٰذَآ ۖ إِنَّهُۥ قَدْ جَآءَ أَمْرُ رَبِّكَ ۖ وَإِنَّهُمْ ءَاتِيهِمْ عَذَابٌ غَيْرُ مَرْدُودٍ ﴾[٣].

"وهذه **المفاوضة** لم تكن مع سارة فقط بل كانت مع إبراهيم أيضا "[٤] .

---

(١) سورة الأنعام الآية ٦٨.

(٢) الكشف والبيان ، أبو إسحاق أحمد النيسابوري ، دار إحياء التراث العربي ، بيروت ، لبنان - ١٤٢٢ هـ - ٢٠٠٢ م ، ط الأولى ، ج٣ ص ٢٨٩.

(٣) سورة هود آية ٦٩ — ٧٦.

(٤) روح المعاني في تفسير القرآن العظيم والسبع المثاني الألوسي أبو الفضل دار إحياء التراث العربي ، بيروت ٢٧ ص ١٣.

وفي هذه الآيات الكريمة المتقدمة ما كان من قبيل التفاوض بين الرسل عليهم السلام وبين الملائكة كما حصل بين الخليل إبراهيم وزوجه سارة عليهم السلام وبين الملائكة حينما دخلوا عليه وبشروه بغلام حليم.

٧- قال تعالى: ﴿إِنَّا فَتَحْنَا لَكَ فَتْحًا مُّبِينًا ﴿١﴾ لِّيَغْفِرَ لَكَ ٱللَّهُ مَا تَقَدَّمَ مِن ذَنۢبِكَ وَمَا تَأَخَّرَ وَيُتِمَّ نِعْمَتَهُۥ عَلَيْكَ وَيَهْدِيَكَ صِرَٰطًا مُّسْتَقِيمًا ﴿٢﴾ وَيَنصُرَكَ ٱللَّهُ نَصْرًا عَزِيزًا﴾[(١)] .

والفتح المبين الذي منّ الله به على المؤمنين ما كان إلا نتيجة المدرسة المحمدية في التفاوض وهو من أعظم المفاوضات التي حصلت في التاريخ "فلما أنهى رسول الله ﷺ ما بينه وبين المشركين في **المفاوضة** على الرجوع والتحلل في مكانهم ثم العودة بعمرة أخرى من عام قابل، وعظم ذلك وشق على أصحابه أنهم لم يدخلوا مكة، ولكن المصطفى ﷺ قد أعطى وعداً حتى قال: "والذي نفسي بيده لا يسألونني خطة يعظمون فيها حرمات الله إلا أعطيتهم إياها[(٢)]"[(٣)].

٨- قال تعالى : ﴿ جَهَنَّمَ يَصْلَوْنَهَا فَبِئْسَ ٱلْمِهَادُ ﴿٥٦﴾ هَٰذَا فَلْيَذُوقُوهُ حَمِيمٌ وَغَسَّاقٌ ﴿٥٧﴾ وَءَاخَرُ مِن شَكْلِهِۦٓ أَزْوَٰجٌ ﴿٥٨﴾ هَٰذَا فَوْجٌ مُّقْتَحِمٌ مَّعَكُمْ ۖ لَا مَرْحَبًۢا بِهِمْ ۚ إِنَّهُمْ صَالُوا۟ ٱلنَّارِ ﴿٥٩﴾ قَالُوا۟ بَلْ أَنتُمْ لَا مَرْحَبًۢا بِكُمْ ۖ أَنتُمْ قَدَّمْتُمُوهُ لَنَا ۖ فَبِئْسَ ٱلْقَرَارُ ﴿٦٠﴾ قَالُوا۟ رَبَّنَا مَن قَدَّمَ لَنَا هَٰذَا فَزِدْهُ عَذَابًا ضِعْفًا فِى ٱلنَّارِ ﴾[(٤)].

وممن ذكر لفظ التفاوض في تفسير هذه الآية أبو حيان رحمه الله ، "وسمى تعالى تلك **المفاوضة** التي جرت بين رؤساء الكفار وأتباعهم تخاصماً "[(٥)] ويبدوا للباحث أن ذلك تخاصم وتنازع وليس تفاوض.

والأمور في الشريعة الإسلامية، بمقاصدها ، "وَلَولا وُجُودُ الرِّجَالِ المسْلِمِين ، وَالنّساءِ المسْلِماتِ،

---

(١) سورة الفتح الآية ١ – ٣.

(٢) صحيح البخاري ، كتاب الشروط ، باب الشروط في الجهاد والمصالحة ، ح ٢٥٨١ ج ٢ص٩٧٤

(٣) تفسير سورة الحجرات ، عطية بن محمد سالم ١ ص ٢.موقع المكتبة الشاملة على الشبكة

(٤) سورة ص الآيات ٥٦ – ٦١.

(٥) تفسير البحر المحيط ، محمد بن يوسف الشهير بأبي حيان الأندلسي ، دار الكتب العلمية ، بيروت ط ، الأولى – ١٤٢٢ هـ – ٢٠٠١ م ج ٧ ص ٣٩٠.

فِي مَكَّةَ لَعَذَّبَ اللهُ الكُفَّارَ ، وَلَسَلَّطَ عَلَيهِم المؤْمِنِينَ يَقْتُلُونَهُمْ حِينَما جَعَلُوا في قُلُوبِهِم حَمِيَّةَ الجَاهِلِيةِ – ، إذ أبى مُمَثِّلُهُمْ فِي **مُفَاوَضَاتِ** الصُّلْحِ "سُهَيْلُ بَنُ عَمْرو" أَنْ يَكْتُبَ فِي وَثِيقَةِ الصُّلْحِ "بِسْمِ اللهِ الرَّحْمنِ الرَّحِيمِ" كَما أَبَى أَنْ يَكْتُبَ فيها "مُحَمَّدٌ رَسُولُ اللهِ" ، وَحِينما أَخَذَتْهُمُ العِزَّةُ بالإِثْمِ فَأَصَرُّوا عَلَى مَنْعِ الرَّسُولِ وَالمسْلِمِينَ مِنْ دُخُولِ مَكَّةَ فِي عَامِهِمْ ذَاكَ . فَأَنْزَلَ اللهُ الهُدُوءِ والطُّمَأْنِينَةَ عَلَى رَسُولِهِ ، وَعَلى المؤْمِنينَ ، فَهَدَأَتْ نُفُوسُهُمْ ، وَقَبلُوا بِشُرُوطِ الصُّلْحِ ، وَحَمَاهُمُ اللهُ مِنْ وَسَاوِسِ الشَّيْطَانِ ، وَأَلْزَمَهُمْ كَلمةَ التَّقْوى والتَّوحيدِ "لاَ إِلهَ إِلاَّ اللهُ" وَكَانُوا هُمْ أَهْلَها ، وَأَحَقَّ بِها مِنْ غَيْرِهِمْ ، وَكَانَ اللهُ عَالِماً بِكُلِّ شَيءٍ مِنْ أَحْوَالِ المؤْمِنِينَ وَالكَافِرِينَ ، وَيُجَازِي كُلَّ وَاحِدٍ مِنَ الخَلْقِ بِعَمَلِهِ"[(١)].

٩- قال تعالى : ﴿وَإِنۡ أَحَدٞ مِّنَ ٱلۡمُشۡرِكِينَ ٱسۡتَجَارَكَ فَأَجِرۡهُ حَتَّىٰ يَسۡمَعَ كَلَٰمَ ٱللَّهِ ثُمَّ أَبۡلِغۡهُ مَأۡمَنَهُۥۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمۡ قَوۡمٞ لَّا يَعۡلَمُونَ﴾[(٢)].

يستفاد من الآية الكريمة أن ما يتم بين المجير المسلم ، والمستجير غير المسلم بعد ما يبلغه مأمنه ، ثم يسمعه كلام الله ، هو من قبيل التفاوض بعرض الإسلام على المستجير ، "والاستجارة : طلب الجوار ، ولما كانت إقامة المشرك المستجير عند النبي عليه الصلاة والسلام لا تخلو من عرض الإسلام عليه وإسماعِه القرآن ، سواء كانت استجارته لذلك أم لغرض آخر ، لما هو معروف من شأن النبي ﷺ من الحرص على هدي الناس ، جعل سماع هذا المستجير القرآن غاية لإقامته الوقتية عند الرسول ﷺ فدلّت هذه الغاية على كلام محذوف إيجازاً ، وهو ما تشتمل عليه إقامة المستجير من **تفاوض** في مهمّ ، أو طلب الدخول في الإسلام ، أو عرض الإسلام عليه ، فإذا سمع كلام الله فقد تمّت أغراض إقامته لأنَّ بعضها من مقصد المستجير وهو حريص على أن يبدأ بها ، وبعضها من مقصد النبي عليه الصلاة والسلام وهو لا يتركه يعود حتّى يعيد إرشاده ، ويكون آخر ما يدور معه في آخر أزمان إقامته إسماعه كلام الله تعالى "[(٣)].

١٠- في قوله تعالى : ﴿ **أَفَحُكۡمَ ٱلۡجَٰهِلِيَّةِ يَبۡغُونَۚ وَمَنۡ أَحۡسَنُ مِنَ ٱللَّهِ حُكۡمٗا لِّقَوۡمٖ يُوقِنُونَ** ﴾[(٤)] .

الخطاب في هذه الآية الكريمة بها استفهام إنكاري و "فِيْ هَذَا دَلاَلَةٌ عَلَى حُرْمَةِ **التَّفَاوُضِ**

---

(١) أيسر التفاسير ، لأسعد حومد ، ج١ ج ٤٤٨٨ http://www.altafsir.com .

(٢) سورة التوبة الآية ٦.

(٣) التحرير والتنوير ، محمد الطاهر ، ط ١٤٢٠ هـ – ٢٠٠٠م التاريخ العربي، بيروت، ج٦ ص ٣٠١.

(٤) سورة المائدة الآية ٥٠.

عَلَى الْحَقِّ، لَكِنْ يُدْعَى الْكُفَّارُ أَوِ الْحَرْبِيُّوْنَ إِلَى الْحَقِّ وَيُنْذَرُوْنَ بِعَوَاقِبِ أَمْرِهِمْ، فَإِنْ لَمْ يَسْتَجِيْبُوْا دَفَعُوا الْجِزْيَةَ إِنْ كَانُوْا مِنْ أَهْلِهَا وَإِلا قُتِلُوْا"[1].

١١- قال تعالى : ﴿ قُل لَّوْ كَانَ فِي ٱلْأَرْضِ مَلَٰٓئِكَةٌ يَمْشُونَ مُطْمَئِنِّينَ لَنَزَّلْنَا عَلَيْهِم مِّنَ ٱلسَّمَآءِ مَلَكًا رَّسُولًا ﴿٩٥﴾ قُلْ كَفَىٰ بِٱللَّهِ شَهِيدًۢا بَيْنِى وَبَيْنَكُمْ ۚ إِنَّهُۥ كَانَ بِعِبَادِهِۦ خَبِيرًۢا بَصِيرًا ﴿٩٦﴾ ﴾[2].

يأمر ، الله – جل وعلا – نبيه صلى الله عليه وسلم ، بأن يقول "﴿ قُل لَّوْ كَانَ فِي ٱلْأَرْضِ مَلَٰٓئِكَةٌ يَمْشُونَ مُطْمَئِنِّينَ ﴾ قارين ساكنين فيها، ﴿لَنَزَّلْنَا عَلَيْهِم مِّنَ ٱلسَّمَآءِ مَلَكًا رَّسُولًا ﴾ يهديهم إلى الحق ؛ لتمكنهم من الاجتماع به والتلقي منه. وأما عامة البشر فهم بمعزل من استحقاق **المفاوضة** مع الملائكة ؛ لأنها منوطة بالتناسُب والتجانس ، فبعث الملائكة إليهم مناقض للحكمة التي يدور عليها أمر التكوين والتشريع. وإنما يبعث الملك إلى الخواص، المختصين بالنفوس الزكية ، المؤيدة بالقوة القدسية ، فيتلقون منهم ويُبلغون إلى البشر ﴿ قُلْ كَفَىٰ بِٱللَّهِ ﴾ وحده ﴿شَهِيدًۢا ﴾ على أني أديتُ ما عليَّ من مواجب الرسالة ، وأنكم فعلتم ما فعلتم من التكذيب والعناد. فهو شهيد ﴿بَيْنِى وَبَيْنَكُمْ ﴾، وكفى به شهيدًا ،ولم يقل : بيننا؛ تحقيقًا للمفارقة ، وإبانة للمباينة ، ﴿إِنَّهُۥ كَانَ بِعِبَادِهِۦ ﴾ من الرسل والمرسل إليهم، ﴿خَبِيرًۢا بَصِيرًا ﴾؛ محيطًا بظواهر أعمالهم و بواطنها ، فيجازيهم على ذلك، فإن عامّة البشر لا تطيق المفاوضة مع الملك ؛ لتوقفها على التناسب بين المفاوض والمستفيض؛ فبعث لكل جنس ما يناسبه؛ للحكمة التي يدور عليها فلك التكوين والتشريع ،والذي تقتضيه الحكمة الإلهية"[3].

والحال أن الكفار ، طلبوا نزول الملائكة ، حيث قالوا ، ﴿ فَلَوْلَآ أُلْقِىَ عَلَيْهِ أَسْوِرَةٌ مِّن ذَهَبٍ أَوْ

(١) أحكام الجهاد وفضائله ، العز ابن عبد السلام عِزُّ الدِّيْنِ عَبْدُ الْعَزِيْزِ بْنُ عَبْدِ السَّلَامِ ط ١، ١٤٠٦-١٩٨٦ دار الوفاء، جده ،ج١ ص٩٠.تحقيق نزيه كمال حماد

(٢) سورة الإسراء الآية ٩٥ – ٩٦ .

(٣) البحر المديد ، أحمد بن محمد بن المهدي بن عجيبة الحسني الإدريسي الشاذلي الفاسي أبو العباس ،دار الكتب العلمية . بيروت ، ط الثانية ، ١٤٢٣ هـ - ٢٠٠٢ م.. ج٤ ص ١٧٩.

جَآءَ مَعَهُ ٱلْمَلَٰٓئِكَةُ مُقْتَرِنِينَ ﴿٥٣﴾﴾[1] وهم في الأصل ، لم يؤمنوا برسول أُرسل إليهم ، وهم يعرفونه، ولبث فيهم عمراً من قبل ، وكان لديهم مؤتمن ، تودع لديه الودائع ، وهو الصادق "ما جربنا عليك كذباً" ، فإنهم من باب أولى لن يؤمنوا بالملائكة ، والآية الكريمة من قبيل المفاوضة المكبتة ، فما طلبوه من نزول الملائكة ، وغيره من المطالبات ، إنما هو هروب عن الحقيقة ، وطلباً للعنت والتعجيز ، وهو حالهم وديدنهم ، وكذلك من تبعهم .

---

(١)سورة الزخرف الآية ٥٣.

الفصل الثاني

أسس التفاوض

وفيه أربعة مباحث

المبحث الأول : الأساس العلمي .

المبحث الثاني : الأساس العاطفي .

المبحث الثالث : الأساس المهاري .

المبحث الرابع : الأساس الأخلاقي .

المبحث الأول

الأساس العلمي

وفيه ثلاثة مطالب :

المطلب الأولً : موضوع التفاوض .

المطلب الثاني : صفات من يقوم بالتفاوض.

المطلب الثالث : الاستدلال بالدليل والحجة والبرهان ، وخاتمة التفاوض.

المطلب الأولً : موضوع التفاوض.

من المعلوم أن الأساس العلمي من أهم ما يتميز به التفاوض الحق حيث يبنى على أسس علمية واضحة وجلية ، من شأنها تيسير عملية التفاوض ، وقبولها لدى العقلاء والمنصفين ، وهناك عدداً من أسس التفاوض العلمية ، ومنها ما يتعلق بموضوع التفاوض والمفاوض ، فعلم التفاوض " نشأ عبر التاريخ وتاريخنا الإسلامي زاخر بالشواهد القصصية والأدلة القرآنية حول التفاوض ، والأسلوب القرآني خير دليل على ذلك كأفضل أسلوب للإقناع، قال تعالى: ﴿ ٱدْعُ إِلَىٰ سَبِيلِ رَبِّكَ بِٱلْحِكْمَةِ وَٱلْمَوْعِظَةِ ٱلْحَسَنَةِ ۖ وَجَٰدِلْهُم بِٱلَّتِى هِىَ أَحْسَنُ ۚ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَن ضَلَّ عَن سَبِيلِهِۦ ۖ وَهُوَ أَعْلَمُ بِٱلْمُهْتَدِينَ ﴿١٢٥﴾ ﴾ " [1] [2].

والخلاف وارد بين البشر لا سيما بين أهل الملل والنحل قاطبة ولكي يظهر بريق الحق لابد أن يكون لموضوع التفاوض ، نقطة التقاء يتم الاجتماع عليها وتعد انطلاقاً للتفاهم، والتفاوض ، والتحاور، والنقاش ، فإذا كانت البدايات صحيحة ، كانت النهايات للمفاوضات موفقة بإذن الله ، قال تعالى: ﴿ قُلْ يَٰٓأَهْلَ ٱلْكِتَٰبِ تَعَالَوْا۟ إِلَىٰ كَلِمَةٍ سَوَآءٍۭ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ ﴾ [3].

فهذه الآية الكريمة تعتبر أساساً علمياً وأصلاً من أصول التفاوض ، وقد بين عدد من العلماء المفسرين رحمهم الله حول هذه الآية الكريمة إشارة إلى أن " هذا الخطاب يعم أهل الكتاب من اليهود والنصارى، ومن جرى مجراهم ﴿ قُلْ يَٰٓأَهْلَ ٱلْكِتَٰبِ تَعَالَوْا۟ إِلَىٰ كَلِمَةٍ ﴾ ، والكلمة تطلق على الجملة المفيدة، كما قال هاهنا، ثم وصفها بقوله: ﴿ سَوَآءٍۭ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ ﴾ أي: عدل ونصف، نستوي نحن وأنتم فيها. ثم فسرها بقوله: ﴿ أَلَّا نَعْبُدَ إِلَّا ٱللَّهَ وَلَا نُشْرِكَ بِهِۦ شَيْـًٔا ﴾ "[4].

فالقضية التي يراد التفاوض فيها هي توحيد الله وعبادته وحده سبحانه ، ولا يشرك معه أحد من خلقه ، والتفاوض وسيلة لدعوة الخلق ، فقد كتب الله عليهم الاختلاف والتنوع.

ومن المعلوم أن التفاوض وسيلة من وسائل الدعوة ، يسعى لتوضيح المقاصد والمواقف ، وجلاء

(١) سورة النحل الآية ١٢٥.

(٢) http://ibdas.alafdal.net/t526-topic بتصرف يسير.

(٣) سورة آل عمران الآية ٦٤.

(٤) تفسير القرآن العظيم ،أبو الفداء إسماعيل بن عمر بن كثير دار طيبة ، ط الثانية ١٤٢٠هـ - ١٩٩٩ م ،ج٢ ص ٥٥.

الحقائق وهداية الناس إلى الحق ، ويتقدم التفاوض على غيره من الوسائل الدعوية في عرض الإسلام ، وهذا مايميز الحضارة الإسلامية ، ففتحت الأمصار وانتشر الإسلام بمنهج قويم ، فهذا " ربعيٌّ بنُ عامر[1]- رحمه الله - في حواره مع رستم قائد الفرس وسط جنده وفي زينته ، فحين سأله رستم: ماذا جاء بكم؟ قال ربعيٌّ:" الله ابتعثنا، والله جاء بنا لنخرج من شاء من عبادة العباد إلى عبادة الله، ومن ضيق الدنيا إلى سعتها، ومن جور الأديان إلى عدل الإسلام، فأرسلَنا بدينه إلى خلقه لندعوَهم إليه ، فمن قبل منا ذلك قبلنا ذلك منه ورجعنا عنه ، وتركناه وأرضه يليها دوننا، ومن أبى قاتلناه أبداً حتى نفضيَ إلى موعود الله.."[2] والمتأمل في هذا الموقف الرائع ، يجد رقيا في التعامل والتفاوض وبيان ، يتجلى بكل وضوح ويتضمن المقاصد والأهداف حيث ﴿ لَآ إِكْرَاهَ فِى ٱلدِّينِ ﴾[3].

وينبغي أن يتضمن موضوع التفاوض ، في شتى مجالات الحياة عدداً من العناصر ، والأهداف ومن ذلك ما يلي :

أولاً : الهدف التفاوضي ومشروعيته

فكل عملية تفاوضية لها هدف أساسي تسعى لتحقيقه والوصول إليه فلابد أن تهدف القضية التفاوضية إلى هدف واضح ومحدد ، وتؤدي إلى حق مشروع أو معروف أو مباح ، فهناك أمور لا تقبل التفاوض مطلقاً ، فلا يجوز التفاوض الذي يؤدي إلى اعتداء على حقوق الآخرين ، قال تعالى :

﴿وَلَا تَعْتَدُوٓاْۚ إِنَّ ٱللَّهَ لَا يُحِبُّ ٱلْمُعْتَدِينَ ﴾[4].

إذ الاعتداء من صفات الظالمين ، فقد فاوض مشركوا مكة أبا طالب ، على أن يكف النبي ﷺ، عن دعوته ، بل واستمروا على اعتدائهم حتى فاوضوا رسول الله ﷺ على أن يترك دينه ودعوته وهذا عين الاعتداء .

فالقضايا المقطوعة في الدين ليست محلاً للتفاوض قال تعالى : ﴿وَمَا كَانَ لِمُؤْمِنٍ وَلَا مُؤْمِنَةٍ إِذَا

---

(١) ربعي بن عامر بن خالد بن عمرو الأسيدي العمروي التميمي صحابي جليل شهد القادسية والري وفتح دمشق ونهاوند .البداية والنهاية ، إسماعيل بن عمرو بن كثير ، مكتبة المعارف بيروت ، ج٧ ص١٢١

(٢)تاريخ الطبري ، محمد بن جرير الطبري ، ط٦ دار المعارف، القاهرة ج ٣ ص٥٢٠ بتصرف يسير.

(٣) سورة البقرة الآية ٢٥٦.

(٤) سورة البقرة الآية ١٩٠.

قَضَى ٱللَّهُ وَرَسُولُهُۥٓ أَمۡرًا أَن يَكُونَ لَهُمُ ٱلۡخِيَرَةُ مِنۡ أَمۡرِهِمۡ ﴾[1].

فالقضايا المحسومة في الدين مثل قضايا ، تحريم الزنا ، والخمر ، والربا ، أو إباحة تعدد الزوجات، ومشروعية الجهاد ، وغيرها ، هي مسائل منبثقة من قضايا أصولية يجب الاتفاق عليها قبل الدخول في الأمور المتفرعة عنها ، لأن مناقشة الفرع مع كون الأصل غير متفق عليه يعتبر نوعاً من التفاوض السقيم في كثير من الحالات.

وقال تعالى : ﴿وَلَا تَكُن لِّلۡخَآئِنِينَ خَصِيمٗا ﴾[2].

ثانياً : المعلومات

يجب الحرص على تحري الصدق في المعلومات ، قال تعالى : ﴿ يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ ٱتَّقُواْ ٱللَّهَ وَكُونُواْ مَعَ ٱلصَّـٰدِقِينَ ﴾[3] وذلك كي تعطي المعلومات حقيقة متكاملة حول الموضوع المراد التفاوض حوله ، والمتتبع للآيات التي ذكر فيها الصدق ، والأمر به ، وتعظيمه ، والحث عليه في القرآن الكريم ، يعلم أهميته في شتى مناحي الحياة ، ويتحتم ذلك في التفاوض ، وذلك لتعلقه بمصالح الناس وحقوقهم ومطالبهم.

---

(١) سورة الأحزاب الآية ٣٦.

(٢) سورة النساء الآية ١٠٥.

(٣) سورة التوبة الآية١١١.

المطلب الثاني : صفات من يقوم بالتفاوض

أولاً : الأهلية

فلابد أن يتوافر الرشد والأهليه والكفاءة فيمن يريد أن يقوم بالتفاوض ، أو يقابل المفاوض قال تعالى : ﴿وَبَعَثْنَا مِنْهُمُ اثْنَيْ عَشَرَ نَقِيبًا﴾[(١)] .

وأصله في اللغة : النقيب الواسع ، فنقيب القوم هو الذي ينقب أحوالهم، والنقيب "يكون كفيلا على قومه بالوفاء بالعهد توثقة عليهم"[(٢)]. وقد وردت أقوال في النقيب :

"أحدها : أنه الضمين ، وهو قول الحسن .

الثاني : الأمين ، وهو قول الربيع .

والثالث : الشهيد على قومه ، وهو قول قتادة"[(٣)] .

و" نقيب القوم لأنه الذي يبحث عن أمورهم ويباحث عنها"[(٤)] ويكون ذلك عن طريق مفاوضة فيما بينهم .

ومن أمثال العرب المشهورة ، "أرسل حكيماً ولا توصه"[(٥)]، ولذلك في عام الحديبية بعث رسول الله ﷺ عثمان بن عفان رضي الله عنه إلى مكة ، لما كان يتمتع به من إيمان وأهلية ورجاحة عقل ، وحكمة، كما أن له مكانة لدى قريش ، فقد "دعا رسول الله عليه السلام عمر بن الخطّاب ليبعثه إلى مكّة ، فقال : يا رسول الله إنّي أخاف قريشاً على نفسي ، وليس بمكّة من بني عدي بن كعب أحد يمنعني ، وقد عرفت قريش عداوتي إيّاها ، وغلظتي عليهم ، ولكنّي أدُلّك على رجل هو أعزّ بها منّي ، عثمان بن عفّان ، فدعا رسول الله عثمان ، فبعثه إلى أبي سفيان وأشراف قريش يخبرهم أنّه لم يأت لحرب ، وإنّما جاء زائراً لهذا البيت ، معظّماً لحرمته ، فخرج عثمان إلى مكّة ، فلقيه أبان بن سعيد بن العاص حين دخل مكّة ، أو قبل

---

(١) سورة المائدة الآية ١١٢.

(٢) تفسير الجلالين، جلال الدين المحلي ، وجلال الدين السيوطي ، دار الحديث – القاهرة ، ط الأولى ، ج١ص١٣٨.

(٣) النكت والعيون، أبو الحسن علي بن محمد بن حبيب الماوردي البصري ، دار الكتب العلمية ، بيروت لبنان ،ط الأولى،١٤١٢-١٩٩٢ ، تحقيق : السيد بن عبد المقصود بن عبد الرحيم ج٢ ص٢٠.

(٤) المحرر الوجيز في تفسير الكتاب العزيز، أبو محمد عبد الحق بن غالب بن عطية الأندلسي ، دار الكتب العلمية ، لبنان ١٤١٣هـ. ١٩٩٣م ، ط ، الأولى ج٥ ص١٥٠.

(٥) القائل هو الزبير بن عبدالمطلب، في شطر بيت من قصيدة له ، من بحر التقارب ، جمهرة الأمثال أبي هلال العسكري،دار الفكر ، ط الثانية ، ١٩٨٨، تحقيق محمد أبو الفضل.

أن يدخلها ، فنزل عن دابّته وحمله بين يديه ، ثمّ ردفه وأجاره حتّى بلّغ رسالة رسول الله ﷺ ، فقال عظماء قريش لعثمان حين فرغ من رسالة رسول الله : إن شئت أن تطوف بالبيت فطف به، فقال : ما كنت لأفعل حتّى يطوف به رسول الله"(١) .

فالأهلية والكفاءة أساس علمي من أسس التفاوض.

ثانياً : العلم

فينبغي أن يكون التفاوض عن علم ومعرفة ومن ذلك :

١- يجدر أن يكون متعلماً واسع المعرفة والإطلاع لعدد من العلوم ولو على سبيل الإجمال في بعضها وذلك مما يساعده في عملية التفاوض والاستمرار فيها.

٢- العلم التام المتقن للموضوع المراد التفاوض حوله، مثل أسبابه، ودوافعه، وأهدافه، وغاياته.

ويعتبر العلم أساس لنجاح التفاوض وخاصة العلم المتقن بموضوع التفاوض وكل ما يتصل به من أدلة وحجج ويعتبر ذلك بشكل مستمر.

ولأهمية العلم قبل الولوج في مفاوضات ونحوه يقرر ابن تيمية رحمه الله بقوله: "وقد ينهون عن المجادلة والمناظرة ، إذا كان المناظر ضعيف العلم بالحجة وجواب الشبهة ، فيخاف عليه أن يفسده ذلك المضل ، كما ينهى الضعيف في المقاتلة أن يقاتل علجًا قويًا من علوج الكفار ، فإن ذلك يضره ويضر المسلمين بلا منفعة"(٢) ولاشك أن إدراك المفاوض المسلم لهذه الحقيقة واستشعاره لأبعادها قبل التفاوض وأثناءه ، يمنعه من الوقوع في منزلق تقديم التنازلات الثوابت مثلاً فالقرآن عقيدة وشريعة ونظام ومنهج حياة وكذا العبادات ... وعليه أن يكون واعياً لما يقبل وما يمنع أثناء التفاوض فلا يحل حراماً ولا يحرم حلالا.

ولا يتصدر للتفاوض في أمر لا يعلم عنه شيئاً؛ فقد يجر على نفسه وعلى غيره من سوء العواقب ما لا تحمد عقباه، فينبغي الحذر من ذلك ، قال تعالى : ﴿ وَلَا تَقْفُ مَا لَيْسَ لَكَ بِهِۦ عِلْمٌ ﴾(٣).

---

(١) الكشف والبيان ، أبو إسحاق أحمد النيسابوري ، دار إحياء التراث العربي ، بيروت ، لبنان – ١٤٢٢ هـ – ٢٠٠٢ م ، ط الأولى ج٩ ص ٤٧.

(٢) درء تعارض العقل والنقل ، أو موافقة صحيح المنقول لصريح المعقول ، تقي الدين أحمد بن عبد السلام بن عبد الحليم بن عبدالسلام بن تيمية ، دار الكتب العلمية ، بيروت ، ١٤١٧هـ – ١٩٩٧م ، تحقيق : عبد اللطيف عبد الرحمن ، ج ٧ ، ص ١٧٣ – ١٧٤.

(٣) سورة الإسراء آية ٤٨.

المطلب الثالث : الاستدلال بالدليل والحجة والبرهان وخاتمة التفاوض

حث القرآن الكريم في كثير من آياته العناية باستخدام الحجة والدليل والبرهان في التفاوض والدعوة وذلك أدعى للقبول لدى الطرف المقابل في عملية التفاوض ما لم يكن مكابراً معانداً ، ومن ثم الخروج بنتائج موفقة بإذن الله، قال تعالى: ﴿قُلْ هَاتُوا بُرْهَانَكُمْ إِن كُنتُمْ صَادِقِينَ﴾[1].

وقال تعالى : ﴿ هَٰؤُلَاءِ قَوْمُنَا اتَّخَذُوا مِن دُونِهِ آلِهَةً ۖ لَّوْلَا يَأْتُونَ عَلَيْهِم بِسُلْطَانٍ بَيِّنٍ ۖ فَمَنْ أَظْلَمُ مِمَّنِ افْتَرَىٰ عَلَى اللَّهِ كَذِبًا ﴾[2].

وينبغي عند الحديث عن أي مطلب أن يبرز بدليل صحيح ، وحجة تعضد المطالب لموافقة الأطراف عليها ، ومما تقرر "إن كنت ناقلا فالصحة أو مدعيا فالدليل" .

وقد ورد في القرآن الكريم ، ذكر الدليل ، والبرهان ، والحجة ، والسلطان المبين ، في مواضع كثيرة وذلك لأهميتها ، وهي ضرورة في المفاوضات وخاصةً تلك المفاوضات التي يكون سببها المطالبة بالحقوق ، أو الدعوة إلى أمر يرغّب فيه .

خاتمة التفاوض:

الخاتمة والانتهاء من التفاوض يكون له أحد حالين :

الحالة الأولى : الاتفاق

فور الانتهاء من التفاوض بالاتفاق يقتضي الالتزام والوفاء بما ورد في بنود الاتفاق ، والالتزام هنا مبدأ ضروري يقتضيه التفاوض الحق ، بل ويعتبر من أساسياته، قال تعالى : ﴿وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ ۖ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا ﴾[3].

وقال تعالى : ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ﴾[4]

والوفاء بالعهد ، أو الميثاق تبيّن أنه عقد يتم عقده وإبرامه بعد التفاوض ، وفي حال القيام بأي أمر، أو عمل من قبل طرف ، ينقض الاتفاق ، ويكون غير ملزم للطرف الثاني الوفاء ، وذلك كما

---

(١) سورة البقرة الآية ١١١ وسورة النمل الآية ٦٤.

(٢) سورة الكهف الآية ١٥

(٣) سورة الإسراء الآية ٣٤.

(٤) سورة المائدة الآية ١.

فعل اليهود ، مع النبي ﷺ في المدينة ، حينما نقضوا العهد ، وكذلك قريش حينما نقضت بنود معاهدة صلح الحديبية ، فسار الرسول ﷺ متجهاً إلى فتح مكة وفتحها[1] لأن التفاوض قد تكون نتيجته معاهدة ، أو صلحاً يبرم مثل الحديبية ، أو ميثاقاً وهكذا .

الحالة الثانية : عدم الاتفاق

وفي هذه الحالة لا التزام بين الأطراف بأي أمر ، وربما احتاج الأمر إلى تكرار المفاوضات بين الحين والآخر ، فقد تختلف الظروف باختلاف الأوقات والأشخاص .

(١) وكان فتح مكة سنة ٨ للهجرة .

المبحث الثاني

الأساس العاطفي

وفيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول : الحاجات العاطفية في التفاوض.

المطلب الثاني : الأساليب العاطفية .

المطلب الثالث : واجبات المفاوضين.

المطلب الأول : الحاجات العاطفية

اهتم القرآن الكريم ، بالإنسان من جميع جوانبه ، فالناس لهم عدد من الحاجات تلبي رغباتهم ومنها ، الحاجات النفسية ، والمادية ، والاجتماعية ، والغذائية ، ومن تلك الحاجات ، الحاجات العاطفية، والمتدبر للآيات القرآنية يجد في ثناياها ذكر المتطلبات العاطفية ، ومنها على سبيل المثال:

١- الحب :

قال تعالى : ﴿ قُلْ إِن كُنتُمْ تُحِبُّونَ ٱللَّهَ فَٱتَّبِعُونِي يُحْبِبْكُمُ ٱللَّهُ وَيَغْفِرْ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ ۗ وَٱللَّهُ غَفُورٌ رَّحِيمٌ ﴾(١)

٢- الأمن :

قال تعالى : ﴿ ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ وَلَمْ يَلْبِسُوٓا۟ إِيمَٰنَهُم بِظُلْمٍ أُو۟لَٰٓئِكَ لَهُمُ ٱلْأَمْنُ وَهُم مُّهْتَدُونَ ﴾(٢)

٣- المودة والرحمة :

﴿ وَمِنْ ءَايَٰتِهِۦٓ أَنْ خَلَقَ لَكُم مِّنْ أَنفُسِكُمْ أَزْوَٰجًا لِّتَسْكُنُوٓا۟ إِلَيْهَا وَجَعَلَ بَيْنَكُم مَّوَدَّةً وَرَحْمَةً ۚ إِنَّ فِى ذَٰلِكَ لَءَايَٰتٍ لِّقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ ﴿٢١﴾ ﴾(٣) .

وقد ذكر القرآن ، الاطمئنان ، والرجاء ، والرغبة ، ... ومعلوم أن الجانب العاطفي عند الإنسان أمر فطري غريزي ، ويسهم في تشكيل جوانب الشخصية الإنسانية ، ومتى ما أشبع لدى الإنسان الاحتياج العاطفي ، تكون شخصية ذلك الإنسان في حالة من الاستقرار النفسي ، والذي يسهم بالتالي في بناء واستمرار المفاوضات بين البشر ، ولم يغفل القرآن الكريم هذا الجانب المهم لحياة البشر ، فنجد على سبيل المثال في سياق الحديث عن الجانب الأسري ، قوله تعالى : ﴿وَجَعَلَ بَيْنَكُم مَّوَدَّةً وَرَحْمَةً﴾(٤) ذلك أن المودة والرحمة من أساسيات إقامة الأسرة المسلمة ، ولبناتها الأساسية ، وتدعم على إقامة مفاوضات أسرية نافعة ، والمفاوضات الأسرية لا يخلو منها بيت وهي بشكل مستمر ، فالزوج يفاوض زوجته ، والزوجة تفاوض زوجها ، والأب يفاوض ابنه ، أو ابنته ، والأم تفاوض ابنها ، أو ابنتها ، ويكون ذلك في كثير من مجالات الحياة المختلفة ، وهنا تبرز الحاجات العاطفية ، وكذا حياة الناس عموماً فهم في تفاوض بشكل شبه يومي.

---

(١)سورة آل عمران الآية ٣١.

(٢)سورة الآية ٨٢.

(٣)سورة الروم الآية ٢١.

(٤) سورة الروم الآية ٢١.

وفيما يلي ذكر عدد من الحاجات العاطفية وردت في القرآن الكريم :

أولاً : التفاوض بالحب والتآلف

إذا توفر في المفاوضات الحب المتبادل، من جميع الأطراف، والحفاظ عليه، وتنميته ، والذي يدعو لمراعاة المشاعر، فهذا إبراهيم الخليل عليه السلام يتلطف مع والده كما قال تعالى : ﴿ وَٱذْكُرْ فِى ٱلْكِتَٰبِ إِبْرَٰهِيمَ ۚ إِنَّهُۥ كَانَ صِدِّيقًا نَّبِيًّا ﴿٤١﴾ إِذْ قَالَ لِأَبِيهِ يَٰٓأَبَتِ لِمَ تَعْبُدُ مَا لَا يَسْمَعُ وَلَا يُبْصِرُ وَلَا يُغْنِى عَنكَ شَيْـًٔا ﴿٤٢﴾ يَٰٓأَبَتِ إِنِّى قَدْ جَآءَنِى مِنَ ٱلْعِلْمِ مَا لَمْ يَأْتِكَ فَٱتَّبِعْنِىٓ أَهْدِكَ صِرَٰطًا سَوِيًّا ﴿٤٣﴾ يَٰٓأَبَتِ لَا تَعْبُدِ ٱلشَّيْطَٰنَ ۖ إِنَّ ٱلشَّيْطَٰنَ كَانَ لِلرَّحْمَٰنِ عَصِيًّا ﴿٤٤﴾ يَٰٓأَبَتِ إِنِّىٓ أَخَافُ أَن يَمَسَّكَ عَذَابٌ مِّنَ ٱلرَّحْمَٰنِ فَتَكُونَ لِلشَّيْطَٰنِ وَلِيًّا ﴾[1].

وهذا يظهر أن لدى المفاوض رغبة كبيرة في محبة بذل الخير ، والحرص على من يفاوض ، وطلب الرأي السديد له ، وقبوله.

ثانياً : الهدوء

ويكون أثر الهدوء في التفاوض فاعلاً طالما كان بعيداً عن الصخب والصوت العالي ، وكل ما يعكر الصفو ، ويسوق ذلك بأن يُنهي التفاوض بشكل انسيابي وحسب رغبة الأطراف ، ويدل على ذلك أنه لم يحدث من الصحابة الكرام شيء من ذلك في التفاوض في صلح الحديبية ولا غيره .

ثالثاً : التقدير والاحترام

قَالَ تَعَالَى: ﴿ يَٰبُنَىَّ أَقِمِ ٱلصَّلَوٰةَ وَأْمُرْ بِٱلْمَعْرُوفِ وَٱنْهَ عَنِ ٱلْمُنكَرِ وَٱصْبِرْ عَلَىٰ مَآ أَصَابَكَ ۖ إِنَّ ذَٰلِكَ مِنْ عَزْمِ ٱلْأُمُورِ ﴿١٧﴾ ﴾[2]

فهذا لقمان عليه السلام يظهر من خطابه لابنه الاهتمام والتقدير ، فالتقدير له أثر عند الأسوياء وأهل البصيرة وينمي المحبة ، ويرغب في التفاوض ، وتبادل الآراء والمقترحات ، ويشجع على المفاوضة. وأنه ذا شأن عند من يفاوض.

رابعاً: المناداة بأحب الأسماء إليه :

تكرر في القرآن نداء الأنبياء عليهم السلام بأسماء توحي بالانتماء والصلة والحرص وحبة الخير ، مثل نوح عليه السلام بـ ﴿يَٰبُنَىَّ﴾ وإبراهيم عليهم السلام بـ ﴿ يَٰٓأَبَتِ ﴾ و ﴿يَٰبُنَىَّ ﴾ والأنبياء مع

---

(١) سورة مريم الآيات ٤١ — ٤٥.

(٢) سورة لقمان الآية ١٧

أقوامهم بـ ﴿يَٰقَوۡمِ﴾ ومعلوم أن المنادة بهذه الأسماء محبب للنفوس في كل وقت وحين وكذلك في التفاوض مع الآخرين فالإنسان له اسم يحبه ، أو مشهوراً به في مجتمعه وبين أقرانه ، أو كنية يكنى بها ، أو لقب محبب إليه ويحب أن يسمعه فينادى بذلك الاسم .

خامساً : الأمن والطمأنينة.

قال تعالى : ﴿فَإِنۡ أَصَابَهُۥ خَيۡرٌ ٱطۡمَأَنَّ﴾(١)
التفاوض يدعو للاطمئنان فلا يتم التفاوض تحت التهديد، أو الخوف، والذعر والعنف .

سادساً : القرب بين المتفاوضين.

ما حصل في بيعة الرضوان من مصافحة الصحابة الرجال يظهر القرب بين النبي صلى الله عليه وسلم بين أصحابه رضوان الله عليهم قال تعالى :﴿ لَّقَدۡ رَضِيَ ٱللَّهُ عَنِ ٱلۡمُؤۡمِنِينَ إِذۡ يُبَايِعُونَكَ تَحۡتَ ٱلشَّجَرَةِ فَعَلِمَ مَا فِي قُلُوبِهِمۡ فَأَنزَلَ ٱلسَّكِينَةَ عَلَيۡهِمۡ وَأَثَٰبَهُمۡ فَتۡحٗا قَرِيبٗا ﴿١٨﴾ ﴾(٢)
ومعلوم أن البيعة يسبقها ما يجري مجرى التفاوض لأنها تتضمن بنود يتم المبايعة عليها ويدعمها القرب بين المتفاوضين بصدر رحب ينم عن الشعور بالقبول.

سابعاً : القول الحسن

قال تعالى : ﴿ وَقُل لِّعِبَادِي يَقُولُواْ ٱلَّتِي هِيَ أَحۡسَنُۚ ﴾(٣)

تدل الآية الكريمة على أنه ليس الكلام الحسن فحسب بل الكلام الأحسن والأطيب ، وذلك في كل حين ويتحتم ذلك في حال المفاوضة وكل أمر ذي بال بين الناس، فالكلمات الجميلة الرقراقة، والرائعة، هي أمنيات لدى الناس وتطرب إليها المسامع فلنتأمل هذه الكلمات ، وكيفية وقعها ووصولها إلى المسامع، الروح، العطف، الحنان، الحب، الوفاء، العطاء، السكينة، مشاعر. إشراق، ضياء، صفاء، تسامح، رضا، سعادة فإظهار الكلمات الطيبة في التفاوض لها بالغ الأثر .

ولنتأمل الكلمات النبيلة الآتية ، وأضدادها من الكلمات ، وكيفية وقوعها على العقول

---

(١) سورة الحج الآية ١١

(٢) سورة الفتح الآية ١٨

(٣) سورة الإسراء الآية ٥٣

والمشاعر، ومن ذلك على سبيل المثال ، ما يلي :

" ليّن " و " فظ " ، هل هما سواء ؟

و" سخي كريم " و " بخيل شحيح " هل هما سواء ؟

المطلب الثاني : الأساليب العاطفية

يظهر من نصوص الكتاب الكريم ، أن الإسلام اهتم بالجانب العاطفي ، والذي منبعه القلب ، فمن الإيمان ، ما هو اعتقاد بالجنان ، وورد في القرآن الكريم ذكر نصوص منها ، العفو ، والصفح ، والرحمة ، قال تعالى : ﴿ فَٱعۡفُواْ وَٱصۡفَحُواْ حَتَّىٰ يَأۡتِيَ ٱللَّهُ بِأَمۡرِهِۦٓۗ إِنَّ ٱللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ شَيۡءٖ قَدِيرٞ ﴾[1].

ومن السنة النبوية ، قوله ﷺ : " مَثَلُ الْمُؤْمِنِينَ فِي تَوَادِّهِمْ وَتَرَاحُمِهِمْ وَتَعَاطُفِهِمْ مَثَلُ الْجَسَدِ إِذَا اشْتَكَى مِنْهُ عُضْوٌ تَدَاعَى لَهُ سَائِرُ الْجَسَدِ بِالسَّهَرِ وَالْحُمَّى "[2] ولأهمية ذلك ، كان من صفات النبي ﷺ،أنه ﴿ بِٱلۡمُؤۡمِنِينَ رَءُوفٞ رَّحِيمٞ ﴾ [3].

ومن الأساليب العاطفية ما يلي :

أولاً : الأساليب العاطفية الحسنة

١- اختيار وانتقاء أطيب الكلام وأجوده :

قال تعالى : ﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَقُولُواْ رَٰعِنَا وَقُولُواْ ٱنظُرۡنَا وَٱسۡمَعُواْۗ وَلِلۡكَٰفِرِينَ عَذَابٌ أَلِيمٞ ﴾ [4] فاختيار وانتقاء العبارة الأطيب والأحسن في غاية الأهمية لا سيما إذا كان من أهل الفضل ويعتبر ذلك أحد أهم الأساليب العاطفية ، وله بالغ الأثر بين المتفاوضين ، صغاراً وكباراً ، ذكوراً وإناثاً ، وقال تعالى : ﴿ وَقُل لَّهُمۡ فِيٓ أَنفُسِهِمۡ قَوۡلَۢا بَلِيغٗا ﴾ [5].

٢- الاعتناء بنبرة الصوت

قال تعالى : ﴿ وَٱغۡضُضۡ مِن صَوۡتِكَۚ ﴾ [6]

وقد امتدح الله الذين يغضون أصواتهم عند رسول الله كما في قوله تعالى : ﴿ إِنَّ ٱلَّذِينَ يَغُضُّونَ

(١)سورة البقرة الآية ١٠٩.

(٢) الجامع الصحيح ، المسمى صحيح مسلم ، أبو الحسين مسلم بن الحجاج بن مسلم القشيري النيسابوري ،كتاب البر والصلة والأدب، باب تراحم المؤمنين ، ح٦٧٥١ ، ج ٨ ص٢٠ ، دار الجيل بيروت و دار الأفاق الجديدة . بيروت.

(٣) سورة التوبة الآية ١٢٨.

(٤) سورة البقرة الآية ١٠٤.

(٥) سورة النساء الآية ٦٣.

(٦) سورة لقمان الآية ١٩

﴿أَصْوَٰتَهُمْ عِندَ رَسُولِ ٱللَّهِ أُوْلَٰٓئِكَ ٱلَّذِينَ ٱمْتَحَنَ ٱللَّهُ قُلُوبَهُمْ لِلتَّقْوَىٰ ۚ لَهُم مَّغْفِرَةٌ وَأَجْرٌ عَظِيمٌ﴾(1) .

فيجب أن تكون نبرة الصوت مسموعة باعتدال ، وبحد الكفاية ، وتكون نبرة حانية عاطفية تظهر المحبة ، وهذه يتقنها من أرادها وسعى لها.

٣- البعد عن الإطالة

الأسلوب القرآني بديع ، فهو يدل على دلالات كثيرة في إيجاز ، فنجد في قوله تعالى : ﴿وَيُحِلُّ لَهُمُ ٱلطَّيِّبَٰتِ وَيُحَرِّمُ عَلَيْهِمُ ٱلْخَبَٰٓئِثَ﴾(2)

وتدل الآية الكريمة على أن كل طيب عند الشرع فهو حلال وكل خبيث عند الشرع فهو حرام فكانت الآية على إيجازها تدل على معاني كثيرة تندرج تحتها ، وكما يقال خير الكلام ما قل ودل ، فالابتعاد عن الإسهاب الممل ، والاكتفاء بالمهم ، وبالمفيد ، وما يختص بالموضوع يثري التفاوض.

٤- الرفق ، واللين

قال ﷺ : "ما كان الرفق في شيء إلا زانه ولا كان الفحش في شيء قط إلا شانه"(3).

الرفق واللين محبب للنفوس وإظهاره لمن نريد أن نفاوضهم ، يدعم التفاوض ، ويؤثر ذلك في نفوسهم بالقبول والاقناع والرضا .

٥- التحفيز :

التحفيز أسلوب قرآني، قال تعالى : ﴿مَن جَآءَ بِٱلْحَسَنَةِ فَلَهُۥ عَشْرُ أَمْثَالِهَا ۖ وَمَن جَآءَ بِٱلسَّيِّئَةِ فَلَا يُجْزَىٰٓ إِلَّا مِثْلَهَا وَهُمْ لَا يُظْلَمُونَ ﴿١٦٠﴾﴾(4).

فمن نظر وتأمل الكرم الرباني بحيث كل حسنة تضاعف إلى عشر أمثالها ، فذلك مشجعاً ، ومحفزاً للطاعات .

والتشجيع والتحفيز يثري التفاوض ، وله دوراً هاماً ، خاصة مع أولئك الذين لم يعتادوا

---

(١) سورة الحجرات الآية ٣

(٢) سورة الأعراف الآية ١٥٧

(٣) صحيح ابن حبان، محمد بن حبان بن أحمد أبو حاتم التميمي البستي ، كتاب البر والإحسان ، باب الرفق ، ذكر الأمر بلزوم الرفق في الأشياء ، ح ٥٤٠، ج١ ص ٥٦٤. ط١ ، المكتبة السلفية ، المدينة المنورة ، ١٣٩٠هـ - ١٩٧٠م صحيح.

(٤) سورة الأنعام الآية ١٦٠.

الحديث ، ولم تكن لديهم طلاقة ، وفصاحة ، وحسن بيان ، وعادة ليس لديهم جرأة في الكلام ، وتراهم يترددون ويتلعثمون عند التحدث.

ثانياً : المحاذير

١- عدم التجريح :

قال تعالى : ﴿ مَّا يَلْفِظُ مِن قَوْلٍ إِلَّا لَدَيْهِ رَقِيبٌ عَتِيدٌ ﴿١٨﴾ ﴾.

٢- البعد عن التوتر ، والقلق

٣- عدم رفع الصوت .

قال تعالى : ﴿ إِنَّ أَنكَرَ ٱلْأَصْوَٰتِ لَصَوْتُ ٱلْحَمِيرِ ﴾[1]

٤- الحذر من التعالي :

فكان من صفات سيد البشر الهادي البشير صلى الله عليه وسلم التواضع، والبعد عن الحديث عن النفس وإنجازاتها .

٥- الإهانة أثناء المفاوضات ، والتقليل من شأن الآخرين مهما قل شأنهم في الحياة الدنيا ، فإن المسلم لا يقبل ذلك .

٦- تجنب الغضب والانفعال فقد نهى النبي ﷺ عن الغضب : "لا تغضب، لا تغضب، لا تغضب"[2] والغضب مفتاح للشرور.

---

(١) سورة لقمان الآية ١٩.

(٢) صحيح البخاري ،كتاب الأدب ، باب الحذر من الغضب ، ح ٦١١٦ ، ج١ ص ١٠٦٦ .

المطلب الثالث : واجبات المفاوضين

أولاً : التفاؤل

ينبغي للمفاوض ، القدوم للتفاوض بنفس منشرحة ، مع الأخذ بالاسباب ، وقد روى أبو هريرة رضي الله عنه بقوله،"كان صلى الله عليه وسلم يحب الفأل الحسن ويكره الطيرة"[(1)].

ثانياً : حسن اختيار الموضوع

ويحسن اختيار المواضيع المحببة للنفوس والمواضيع التي تعود بالنفع ، وهناك طائل من طرحها.

ثالثاً : تأمين الاحتياج

توفير ما يحتاج إليه من لوازم مادية ونحوه ، والتي من شأنها تيسير عملية التفاوض ، مثل التدوين والكتابة ، للتوثيق ،كما قال صلى الله عليه وسلم لعلي بن أبي طالب ، رضي الله عنه ، في صلح الحديبية "أكتب يا علي" .

رابعاً : الإلمام بالموضوع

لابد أن تكون لدى المفاوض فكرة شاملة ودقيقة عن الموضوع .

خامساً : التثبت

يجب التأكد من صحة المعلومات والمصادر .

قال تعالى : ﴿ يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ إِن جَآءَكُمْ فَاسِقُۢ بِنَبَإٍ فَتَبَيَّنُوٓاْ أَن تُصِيبُواْ قَوْمًۢا بِجَهَـٰلَةٍ فَتُصْبِحُواْ عَلَىٰ مَا فَعَلْتُمْ نَـٰدِمِينَ ﴿٦﴾ ﴾[(2)].

سادساً : اظهر الود

وقد أمر النبي ﷺ ، لمن أحب فلاناً أن يخبره ، عن أنس قال : مر رجل بالنبي ﷺ وعند النبي ﷺ رجل جالس فقال الرجل والله يا رسول الله إني لأحب هذا في الله. فقال رسول الله ﷺ : "أخبرته بذلك؟" قال: لا، قال: "قم فأخبره تثبت المودة بينكما فقام إليه فأخبره فقال أني أحبك في الله أو قال أحبك لله فقال الرجل أحبك الذي أحببتني فيه"[(3)].

---

(١) مسند الإمام أحمد بن حنبل ، أحمد بن حنبل أبو عبدالله الشيباني ، ح٨٣٩٣ ، ج١٤ ،ص ١٢٢ ، حديث صحيح وإسناده حسن ، مؤسسة الرسالة ، تحقيق شعيب الأرنؤوط وآخرون ، ط٢ ، ١٤٢٠ – ١٩٩٩.

(٢)سورة الحجرات الآية ٦.

(٣) مسند أحمد بن حنبل ، الإمام أحمد بن حنبل أبو عبد الله الشيباني ، ج ٣ ص٢٤١ ح ١٣٥٥٩ ج٣، ص٢٤١ ،

سابعاً : الإحسان

قال تعالى : ﴿ هَلْ جَزَآءُ ٱلْإِحْسَٰنِ إِلَّا ٱلْإِحْسَٰنُ ﴾[1] جبلت الأنفس السوية على حب من أحسن إليها ، والقبول منها ومقابلة الإحسان بمثله

قال الشاعر :

أحسن إلى الناس تستعبد قلوبهم :: فطالما استعبد الإحسان إحسان [2]

ثامناً : توخي الحكمة

قال تعالى : ﴿وَمَن يُؤْتَ ٱلْحِكْمَةَ فَقَدْ أُوتِىَ خَيْرًا كَثِيرًا ﴾[3].

والحكمة وضع الشيء في موضعه ، أياً كان فعلاً ، أو قولاً ، أو كتابةً ... .

مؤسسة قرطبة ،القاهرة ، تعليق شعيب الأرنؤوط حديث صحيح .

(١) سورة الرحمن الآية ٦٠.

(٢) للشاعر والأديب أبي الفتح البستي ، الكشكول ، بهاء الدين محمد بن حسين العاملي ،ط ١ ، دار الكتب العلمية بيروت ، ١٤١٨-١٩٩٨ ،تحقيق محمد النمري ، ج١ ص٢٤١ .

(٣) سورة البقرة الآية ٢٦٩.

المبحث الثالث

الأساس المهاري

وفيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول : تعريف المهارة .

المطلب الثاني : مهارات قبل التفاوض.

المطلب الثالث : مهارات أثناء التفاوض وختامه.

المطلب الأول : تعريف المهارة

تعريف المهارة :

"الماهر السابح ويقال مَهَرْتُ بهذا الأَمر أَمهَرُ به مَهارة أَي صرتُ به حاذقاً قال ابن سيده وقد مَهَر الشيءَ وفيه وبه يَمْهَر مَهْراً ومُهُوراً ومَهارة ومِهارة وقالوا لم تفعل به المِهَرَة"[1].

وفي الحديث "مثل الذي يقرأ القرآن وهو ماهر به مع السفرة الكرام البررة والذي يقرؤه وهو يشتد عليه له أجران "[2]

والمهارة تقتضي : الإتقان.

حيث تؤخذ القضية بعناية منذ البداية جزءًا جزءًا وبشكل مرحلي إذا استدعى الموضوع ، إلي أن يصل الأطراف المتفاوضة إلي نتيجة التفاوض النهائية .

يعلمنا القرآن الكريم في أسلوبه البديع الرائع حسن التفاوض وذلك في عرضه لقضايا ، الصلح، والحوار ، والعهد ، والميثاق ، والوفاء به ، أو نقضه ،... والتعامل مع الناس على اختلاف مشاربهم وعقائدهم حيث إن ما سبق يدور عبر مواقف ونتائج تفاوضية .

المطلب الثاني : مهارات قبل التفاوض

في هذا المطلب يتم إيراد المهارات التي بنبغي توفرها قبل البدء في التفاوض .

أولاً : المشاركة في الأمر

المفاوض يحتاج إلى من يشاركه في أموره ، ويكون عضداً له ، قال تعالى :﴿وَٱجۡعَل لِّي وَزِيرٗا مِّنۡ أَهۡلِي ٢٩ هَٰرُونَ أَخِي ٣٠ ٱشۡدُدۡ بِهِۦٓ أَزۡرِي ٣١ وَأَشۡرِكۡهُ فِيٓ أَمۡرِي ٣٢﴾[3]

وقد آتى الله بفضله ، موسى ، عليه السلام ، سؤله ، وقد أرسل الله ، هارون نبياً ، وذهبا موسى، وهارون ، عليهم السلام ، سوياً إلى فرعون وقومه .

ولا يخفى أثر المشاركة في الأمر وهو بالغ الأثر على عملية التفاوض والحاجة الماسة بأن تكون

---

(١) لسان العرب ، مرجع سابق ، ج٥ ص ١٨٤.

(٢) صحيح ابن حبان ، محمد بن حبان بن أحمد أبو حاتم التميمي البستي ، كتاب الرقائق ، باب قراءة القرآن ح٧٦٧ ، ج٣ ص٤٤، حديث صحيح.

(٣) سورة طه الآيات ٢٩ – ٣٢

المشاركة سابقة وقبل البدء بالتفاوض ، فالمتمرس الجيد ليس كغيره من المفاوضين ، وعليه السعي في الاطلاع على الكثير من المفاوضات ، لعدد من المفاوضين الحكماء ، ونتائجها ، وقراءة، أو استماع، وشهود ما يتيسر من المفاوضات.

وودليل ذلك من السنة المطهرة ، ما شهده النبي ﷺ قبل البعثة ، فقد شهد بما سمي "بحلف الفضول" والذي نجم عن مفاوضات دارت قبل البعثة ، "وقع حلف الفضول في ذى القعدة في شهر حرام تداعت إليه قبائل من قريش : بنو هاشم ، وبنو المطلب ، وأسد بن عبد العزى ، وزهرة بن كلاب ، وتيم بن مرة ، فاجتمعوا في دار عبد الله بن جُدْعان التيمى ؛ لسنِّه وشرفه ، فتعاقدوا وتعاهدوا على ألا يجدوا بمكة مظلومًا من أهلها وغيرهم من سائر الناس إلا قاموا معه ، وكانوا على من ظلمه حتى ترد عليه مظلمته ، وشهد هذا الحلف رسول الله ﷺ ، وقال بعد أن أكرمه الله بالرسالة :"لقد شهدت في دار عبد الله بن جدعان حلفًا ما أحب أن لى به حمر النعم، ولو أدعى به في الإسلام لأجبت"(١) .

وهذا الحلف روحه تنافي الحمية الجاهلية التي كانت العصبية تثيرها، ويقال في سبب هذا الحلف: إن رجلاً من زُبَيْد قدم مكة ببضاعة، واشتراها منه العاص بن وائل السهمى، وحبس عنه حقه، فاستعدى عليه الأحلاف عبد الدار ومخزومًا، وجُمَحًا وسَهْمًا وعَدِيًا فلم يكترثوا له، فعلا جبل أبي قُبَيْس، ونادى بأشعار يصف فيها ظلامته رافعًا صوته، فمشى في ذلك الزبير بن عبد المطلب، وقال : ما لهذا مترك ؟ حتى اجتمع الذين مضى ذكرهم في حلف الفضول، فعقدوا الحلف ثم قاموا إلى العاص بن وائل فانتزعوا منه حق الزبيدي"(٢) .

والخلاصة أنه ينبغي ما يلي:

١- **مرافقة** المفاوضين ذوو الخبرة ، والإنصات لهم والاستفادة منهم.

٢- **التدرب** على مفاوضات يسيرة وتقييمها ومن ثم التدرج فيها.

ومن فوائد ما سبق ما يلي :

أ- حسن العرض للموضوع أو القضية .

---

(١) السنن الكبرى ، أبو بكر أحمد بن الحسين بن علي البيهقي ، كتاب قسم الفي ، باب إعطاء الفيء على الديوان ، ط ١ ، دائرة المعارف النظامية ، الهند ، ح ١٣٤٦١ج٦ ص ٣٦٧ ، حديث حسن.

(٢) الرحيق المختوم ، صفي الرحمن المبارك فوري ، دار المؤيد ، الرياض ، ١٤٢٥ هـ – ٢٠٠٤ م ، ص ٤٤.

ب- المعرفة بالأحوال والأوقات المناسبة.

ج- تحري الدقة في المعلومات.

د- وجود الثقة بالله ثم بالإمكانات المتوفرة لدى المفاوض

هـ- إعداد خطة للتعامل مع المفاوضين

و- ممارسة أفضل أساليب التفاوض

ز- معرفة طرق المفاوضين ومراوغاتهم إن وجدت ، وكشفها ، والتصدي لها ، وإبطالها.

حسن اختيار المفوض بالتفاوض

تقدم أن النبي ﷺ اختار عثمان ممثل عنه وعن المسلمين في الذهاب إلى قريش بمكة.

وقام بإرسال معاذ بن جبل ، رضي الله عنه ، إلى اليمن ويقول صلى الله عليه وسلم : "وأعلمهم بالحلال والحرام معاذ بن جبل"[(١)] ، ويحسن أن يتم اختيار المفاوض بعناية وتأهيله وإعداده إعدادا عالياً وتدريبه على القيام بعملية التفاوض المطلوبة ، وتفويضه ويتم إيضاح وتحديد الصلاحيات للتفاوض .

ثانياً : جمع المعلومات

تزويد المفاوض أو المفاوضين بكافة البيانات والمعلومات التفصيلة والأوراق الثبوتية من مستندات ونحوه ، الخاصة بموضوع التفاوض.

ثالثاً : المتابعة

ينبغي المتابعة الدقيقة لأداء المفاوضين ، ودعمهم عند الحاجة ، فربما احتاجوا مدد ، أم ما إلى ذلك، وأيضاً لمتابعة ، المقابل ، فيما يتلفظ به ، فقد يكون مخادعاً ، أو ماكراً ، قال تعالى : ﴿وَلَتَعْرِفَنَّهُمْ فِي لَحْنِ الْقَوْلِ ۚ وَاللَّهُ يَعْلَمُ أَعْمَالَكُمْ﴾[(٢)] .

رابعاً: توفر الإمكانات

توفير كافة الإمكانات التي من شانها تيسير العملية التفاوضية.

خامساً: التوافق

---

(١) سنن الترمذي ، محمد بن عيسى ، كتاب المناقب ،باب مناقب معاذ بن جبل ،ح ٣٧٩٠ ج٥ ص ٦٦٤ حديث صحيح.

(٢)سورة محمد الآية ٣٠.

تحقيق الانسجام والتوافق والتلاؤم والتكييف المستمر بين أعضاء الفريق ليصبح وحدة متجانسة، ليس بينها أي تعارض أو انقسام في الرأي أو الميول .

سادساً : الاستعداد

وذلك بأن يعد للأمر عدته ، ويكون على أهبة الاستعداد ، يقظ ، فلا يغرر ولا يخدع .

سابعاً : الحنكة والذكاء

ولأهمية ذلك كان العرب من الذكاء بمكان حيث يستخدمون لهذه المهمة الرجال الذين كانت تتوفر فيهم مجموعة من الصفات والشروط التي لا تتوفر بغيرهم فالحنكة والدهاء تفيد في معرفة المكر والمخادعة ، وروي عن عمر الفاروق رضي الله عنه : "لست بالخب(١) ولا الخب يخدعني"(٢).

وقال تعالى : ﴿ إِنَّ فِي ذَٰلِكَ لَآيَاتٍ لِّلْمُتَوَسِّمِينَ ﴾(٣) .

وقد تعرف النفوس والقلوب بما تتفوه به الألسن ، قال تعالى : ﴿وَلَوْ نَشَاءُ لَأَرَيْنَاكَهُمْ فَلَعَرَفْتَهُم بِسِيمَاهُمْ ۚ وَلَتَعْرِفَنَّهُمْ فِي لَحْنِ الْقَوْلِ ۚ وَاللَّهُ يَعْلَمُ أَعْمَالَكُمْ ﴾(٤).

وهذا في حال المنافقين المراوغين حيث يتبين خداعهم في خطأ أقوالهم ، ويجدر هنا ذكر موقف للصحابي الجليل خالد بن الوليد رضي الله عنه تبرز فيه حنكته وفطنته ، ففي حرب بين المسلمين والروم بدأت الحرب ودارت رحاها ، ثم " استؤنف القتال في اليوم التالي على أشلاء القتلى والجرحى الكثيرين الذين كانوا من الجانب الرومي، وذهل العدو من هذه الخسائر، فأراد قائد الجيش الرومي أن يدبر خطة لقتل خالد بن الوليد وهي أن يطلب الصلح ويرسل شخصاً لهذه الغاية، وبنفس الوقت يكمن عدة جنود عندما يبدأ التفاوض على الصلح، ثم ينقضوا خلال هذه الفترة، انقضاض رجل واحد على قائد الجيش المسلم؛ لكن الخطة فشلت عندما نقل هذه المعلومات مقاتل من الجيش الرومي إلى خالد بن الوليد الذي أرسل مباشرة فور تلقيه هذا النبأ ضرار بن الأزور في عشرة من المقاتلين، وقضوا على الكمين. وحين حان وقت المفاوضة للسلام الخادع تقدم وردان قائد الجيش

---

(١)الماكر الخادع ، تاج العروس من جواهر القاموس،محمد بن محمد الحسيني،دار الهداية ، ج٥ ص٢٣٢.

(٢) أدب الدنيا والدين، الماوردي ،باب فضل العقل ، دار إقرأ،بيروت ط١٤٠٥،٤-١٩٨٥، ج١ ص١٣ تحقيق محمد كريم.

(٣) سورة الحجر الآية ٥٧.

(٤) سورة محمد الآية٣٠.

الرومي لينفذ المؤامرة، وهو لا يعلم مصير مجموعة الكمين التي أبيدت، وفوجئ بضرار وعشرة مقاتلين معه فارتعدت فرائصه ووقع في الفخ، وأومأ خالد إلى ضرار بقتل وردان فقتله "[١].

ثامناً : تحديد الغاية من التفاوض ، والتدوين لها.

لا بد من تحديد ومعرفة من يفاوض ومن يقابل ، وما هو الموضوع ، والهدف من التفاوض ، وماذا نحتاج من وسائل وخلافه ، ليتم وضع ما يشبه الخطة قبل البدء بالتفاوض.

المطلب الثالث : مهارات أثناء التفاوض وختامه

هناك عدد من المهارات يحتاج إليها المفاوض أثناء عقد المفاوضات ومنها ما يلي :

أولاً : معرفة التعامل مع الناس

معرفة التعامل مع الناس ، ييسر الدخول إلى النفوس ، والتنبه لاهتماماتهم ، وميولهم ، ومشاعرهم، ولا يخفى أهميته في التفاوض .

ثانياً : القدرة على تقديم الحلول والبدائل

محاولة تقديم الحلول ، والبدائل ، كي يوافق عليها الطرف المقابل ، كما حصل في صلح الحديبية.

ثالثاً : التنوع في الألفاظ

وهو أسلوب قرآني بديع ، فنجد في قوله تعالى : ﴿ وَبِئْرٍ مُّعَطَّلَةٍ ﴾[٢].

وقوله تعالى : ﴿ فِي غَيَابَتِ الْجُبِّ ﴾[٣]

والبئر هو الجب ، ولكن هناك أسرار في اللغة ، وبلاغة ، وحسن بيان ، فكل كلمة ذكرت في القرآن الكريم ، اختيرت عن غيرها لمعنى أدق ، وأقوى ، ولحكم قد يعلم ، بعضها وقد لا يعلم.

وينبغي على المفاوض التنوع في الألفاظ وعدم التكرار .

رابعاً : الاعتناء ببداية المفاوضات

---

(١) الريادة في حروب وفتوحات أبي بكر الصديق ، محمد ظاهر وتر ، منشورات موقع ، اتحاد الكتاب العرب ، ١٩٩٩ م ج ١ ص٢١٢.

(٢) سورة الحج الآية ٤٥.

(٣) سورة يوسف الآية ١٠ .

الاعتناء ببداية المفاوضات في افتتاح جلسة التفاوض ، قال تعالى : ﴿ قُلْ يَٰٓأَهْلَ ٱلْكِتَٰبِ تَعَالَوْا۟ إِلَىٰ كَلِمَةٍ سَوَآءٍۭ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ أَلَّا نَعْبُدَ إِلَّا ٱللَّهَ وَلَا نُشْرِكَ بِهِۦ شَيْـًٔا وَلَا يَتَّخِذَ بَعْضُنَا بَعْضًا أَرْبَابًا مِّن دُونِ ٱللَّهِ ۚ فَإِن تَوَلَّوْا۟ فَقُولُوا۟ ٱشْهَدُوا۟ بِأَنَّا مُسْلِمُونَ ﴾ (١).

وفي الآية الكريمة يظهر التلطف في الخطاب ، والإكرام في المناداة ، والشرط على الجميع ، على حد سواء .

خامساً : أهمية الوقت

اختيار الوقت المناسب لفترات اللقاءات التي تتم فيها المفاوضات ، فقد يكون التفاوض في جلسة واحدة أو عدة جلسات حسب الحاجة حول الموضوعات التي يتم التفاوض عليها ويشكل الوقت أهمية كبيرة خصوصا اذا كان محكوم بتاريخ محدد لإنهاء التفاوض والوصول للنتائج. المفاوضات الطويلة.

سادساً : ما يختص بالمكان

اختيار المكان المناسب فلا تذهب إلى مفاوضة في مكان شديد الحر أو شديد البرد ... فيبدأ نظيرك معك المفاوضة فقد تنهي المفاوضة على غير المراد بسبب الأذى وذلك دون أن تشعر ، وعلى المؤمن أن يكون حذراً فطناً فقد يهيء الطرف الآخر فخاً دون علمك.

وكذلك لا يتفاوض في مكان موحش أو به نتن ، فقد يجر إلى إنهاء التفاوض على نحو لا تحمد عقباه ، وتجهيز مكان التفاوض ، وإعداده وجعله صالحاً ومناسباً للجلسات التفاوضية ، وتوفير كافة التسهيلات الخاصة به.

سابعاً : ضبط النفس.

قد يستثار فإذا كان المفاوض ممن لا يستطيعون السيطرة على أعصابهم أثناء عملية التفاوض ، فعليه أن ينتدب غيره نيابة عنه ، فالشدة لا يمكن أن تأتي بنتيجة مفاوضات مرضية ، وفي القرآن ذكر موقف قصه الله علينا عن أصحاب القرية حين جاء إليهم رسولان فكذبا ، ثم عزز الله لهم برسول ثالث، فهددوهم بالرجم والعذاب ، فكان جواب الرسل عليهم السلام في ثبات لبلاغ رسالة الله أن قالوا كما قال تعالى : ﴿ قَالُوا۟ رَبُّنَا يَعْلَمُ إِنَّآ إِلَيْكُمْ لَمُرْسَلُونَ ﴿١٦﴾ وَمَا عَلَيْنَآ إِلَّا ٱلْبَلَٰغُ ٱلْمُبِينُ ﴾ (٢).

ثامناً : المرونة

---

(١) سورة آل عمران الآية ٦٤.

(٢) سورة يس الآية ١٦.

يتطلب التفاوض الكثير من المرونة، فإذا لم يتصرف طرف بمرونة فعليه أن يتوقع أن يقابله الطرف الآخر بالمثل ، والمرونة في حدود المصلحة ، فهذا رسول الله ﷺحينما طلبت قريش أن لا يكتب في صلح الحديبية البسملة ، بسم الله الرحمن الرحيم حيث "جاء سهيل فقال: هاتِ فاكتب بيننا وبينكم كتاباً. فدعا النبي ﷺ الكاتب، فقال النبي ﷺ أكتب: "بسم الله الرحمن الرحيم" .

فقال سهيل: أما الرحمن فوالله ما أدري ما هو؟ ولكن أكتب: باسمك اللهم كما كنت تكتب. فقال المسلمون: والله لا نكتبها إلا باسم الله الرحمن الرحيم. فقال النبي ﷺ أكتب: "باسمك اللَّهم"، ثم قال: "هذا ما قاضَى عليه محمد رسول الله". فقال سهيل: والله لو كنَّا نعلم أنك رسول الله ما صددناك عن البيت ولا قاتلناك، ولكن أكتب: محمد بن عبد الله. فقال رسول الله ﷺ "والله إنِّي لرسول الله وإن كذبتموني، أكتب: محمد بن عبد الله"(١) ، وهذا عين المرونة ، حيث لم يتأثر الصلح وكان فتحاً مبينا .

تاسعاً : الجدية

وذلك من أجل تحقيق النتيجة المرجوة من التفاوض ، فلا يتحدث أحد الأطراف بحديث يشعر المستمع بأن الموضوع هزلي وسخرية أو لا مبالاة فيه ونحو ذلك مما يرى في بعض الشاشات المعاصرة مما يتعجب منه الصغير قبل الكبير ، ولا حول ولا قوة إلا بالله .

عاشراً : التؤدة

قال تعالى : ﴿وَكَانَ ٱلْإِنسَٰنُ عَجُولًا ﴾(٢)

التروي والتؤدة ، وإمعان النظر في الأمور ، وعدم الاستعجال ، وعدم التسرع ، من ضرورات المفاوضين ، فمن يتصف بالعجلة والتسرع ، قد يقر أمراً يسوءه دون أن يتنبه لمقصد الطرف الآخر وما يرمي إليه ، وذلك لطلاء الألفاظ والعناية بها ، قال تعالى : ﴿وَإِن يَقُولُواْ تَسْمَعْ لِقَوْلِهِمْ ﴾(٣)

وقد يبذل القسم والأيمان من الطرف المقابل ﴿يَحْلِفُونَ بِٱللَّهِ إِنْ أَرَدْنَآ إِلَّآ إِحْسَٰنًا وَتَوْفِيقًا ﴾(٤).

بالرغم من أنه قد يظهر بعض الأحيان ما يبدو أن هناك خسارة أولية ولا تؤثر في الهدف

---

(١)صحيح البخاري ، محمد بن اسماعيل البخاري ، طرف من حديث طويل ، باب الشروط في الجهاد والمصالحة ، ح ٢٥٨١ ، ج٢ ص٩٧٤

(٢) سورة الإسراء الآية ١١.

(٣) سورة المنافقون الآية ٤.

(٤) سورة النساء الآية ٦٢.

الرئيس للتفاوض وذلك مثل ما حصل في صلح الحديبية حينما وقف عمر بن الخطاب رضي الله عنه.

حادي عشر : الحكمة

قال تعالى :﴿يُؤْتِي الْحِكْمَةَ مَن يَشَاءُ ۚ وَمَن يُؤْتَ الْحِكْمَةَ فَقَدْ أُوتِيَ خَيْرًا كَثِيرًا ۗ وَمَا يَذَّكَّرُ إِلَّا أُولُو الْأَلْبَابِ ﴿٢٦٩﴾﴾ (١).

وقد قالت العرب قديماً: "أرسل حكيماً ولا توصه"(٢)، وذلك لان الحكمة لها مفعول كبير وقوي في التأثير على الآخرين ، فالحكماء قديماً وحديثاً هم من يسعى ألوا الألباب أن يفوضوهم لخوض معترك أي مفاوضات أو مباحثات لها شأن ويعتبرون عملة نادرة لا سيما في هذا الزمان ، والحذر الحذر من إرسال من لا يتصف بالحكمة أو من كان يتصف يضدها ، فقد قيل : "سفير السوء يفسد البين".

ثاني عشر : التثبت

التبيّن والتثبت أمر في غاية الأهمية ، وإهماله في غاية الخطورة ، قال تعالى : ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِن جَاءَكُمْ فَاسِقٌ بِنَبَإٍ فَتَبَيَّنُوا أَن تُصِيبُوا قَوْمًا بِجَهَالَةٍ فَتُصْبِحُوا عَلَىٰ مَا فَعَلْتُمْ نَادِمِينَ﴾ (٣).

والتثبت مهم لأنه قد يتصل بعقاب ، أو عفو ، ومثاله ، عندما تفقد سليمان ، عليه السلام ، الطير وفقد الهدد ، توعد نبي الله سليمان بتعذيب الهدد ، أو ذبحه ، أو يأتي بسلطان مبين ، يبيّن به سبب غيابه، قال تعالى : ﴿وَتَفَقَّدَ الطَّيْرَ فَقَالَ مَا لِيَ لَا أَرَى الْهُدْهُدَ أَمْ كَانَ مِنَ الْغَائِبِينَ ﴿٢٠﴾ لَأُعَذِّبَنَّهُ عَذَابًا شَدِيدًا أَوْ لَأَذْبَحَنَّهُ أَوْ لَيَأْتِيَنِّي بِسُلْطَانٍ مُّبِينٍ ﴿٢١﴾ فَمَكَثَ غَيْرَ بَعِيدٍ فَقَالَ أَحَطتُ بِمَا لَمْ تُحِطْ بِهِ وَجِئْتُكَ مِن سَبَإٍ بِنَبَإٍ يَقِينٍ ﴿٢٢﴾ إِنِّي وَجَدتُّ امْرَأَةً تَمْلِكُهُمْ وَأُوتِيَتْ مِن كُلِّ شَيْءٍ وَلَهَا عَرْشٌ عَظِيمٌ ﴿٢٣﴾ وَجَدتُّهَا وَقَوْمَهَا يَسْجُدُونَ لِلشَّمْسِ مِن دُونِ اللَّهِ وَزَيَّنَ لَهُمُ الشَّيْطَانُ أَعْمَالَهُمْ فَصَدَّهُمْ عَنِ السَّبِيلِ فَهُمْ لَا يَهْتَدُونَ ﴿٢٤﴾ أَلَّا يَسْجُدُوا لِلَّهِ الَّذِي يُخْرِجُ الْخَبْءَ فِي السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَيَعْلَمُ مَا تُخْفُونَ وَمَا تُعْلِنُونَ ﴿٢٥﴾ اللَّهُ لَا إِلَٰهَ إِلَّا هُوَ رَبُّ الْعَرْشِ الْعَظِيمِ ۩ ﴿٢٦﴾ ۞ قَالَ سَنَنظُرُ أَصَدَقْتَ أَمْ كُنتَ مِنَ الْكَاذِبِينَ

---

(١)سورة البقرة الآية ٢٦٩.

(٢) تقدم ذكر القائل ص ٤٣

(٣) سورة الحجرات الآية٦.

﴿٢٧﴾ ﴾[١].

وبعد ذلك تم إرسال الهدد من قبل سليمان، عليه السلام، بكتاب إلى سبأ للتثبت من صدقه من عدمه ، قال تعالى : ﴿ ٱذْهَب بِّكِتَٰبِى هَٰذَا فَأَلْقِهْ إِلَيْهِمْ ثُمَّ تَوَلَّ عَنْهُمْ فَٱنظُرْ مَاذَا يَرْجِعُونَ ﴿٢٨﴾ ﴾[٢].

وفي بعض المواقف ، قد يحتمل عدم التأكد التام ، ويحتمل الأمرين ، فلا ينبغي النفي ، ولا الإثبات، ومثال ذلك، ما جرى مع بلقيس ملكة سبأ ، في سؤالها عن عرشها ، وكان جوابها كذلك ، قال الله تعالى : ﴿ فَلَمَّا جَآءَتْ قِيلَ أَهَٰكَذَا عَرْشُكِ ۖ قَالَتْ كَأَنَّهُۥ هُوَ ﴾[٣].

وذلك حينما استقر ، عرش بلقيس ، ملكة سبأ ، عند نبي الله سليمان عليه السلام ، و"كان سليمان عليه السلام قد أمر بتغيير بعض صفات عرش بلقيس بزيادة ونقص ليختبر عقلها ، فسألها : أهكذا عرشك؟ قالت: كأنه هو !أي يشبهه ويقاربه. وهذا من فطنتها وذكائها، فلم تقل "هو" لوجود التغيير فيه ، ولم تنفِ أنه هو لأنها عرفته، فأتت بلفظ محتمل للأمرين ، قال ابن كثير: فكان فيها ثبات وعقل، ولها لبّ ودهاء وحزم، فلم تقلْ إنه هو لبعد مسافته عنها، ولا أنه غيره لما رأت من آثاره وصفاته وإنه غُيِّر وبُدِّل ونُكِّر"[٤].

إن هذا الموقف الحصيف من بلقيس يعطي درساً بضرورة التأني والتثبت عند سماع الأخبار وتلقيها، وبخاصة بعدما كثرت وسائل نقلها وازدادت سرعة تداولها، كرسائل الجوال والإنترنت ، ومواقع التواصل ونحوها. فبعض الناس لا يكاد يتلقى أو يسمع خبراً إلاّ ويسارع إلى نشره دون تأمّل لمحتواه ولمدى صحته وجدوى نقله وقد دعا النبي صلى الله عليه وسلم ، إلى التأني وعدم العجلة فقال "الأناة من الله، والعجلة من الشيطان"[٥]

ثالث عشر : إتقان مهارة التحدث

ولأهمية هذا الأمر طلب موسى عليه السلام من ربه – سبحانه – أن يرسل إلى هارون عليهما

---

(١)سورة النمل الآيات ٢٠ - ٢٧.

(٢) سورة النمل الآية ٢٨.

(٣) سورة النمل الآية ٤٢.

(٤) تفسير القرآن العظيم ، إسماعيل بن كثير ، مرجع سابق ج٦ ص١٩٤.

(٥) سنن الترمذي، محمد ابن عيسى،كتاب البر والصلة ،باب التأني والعجلة ،ح٢٠١٢ ج٤ص ٣٦٧، قال الألباني ضعيف.

السلام قال تعالى : ﴿فَأَرْسِلْ إِلَىٰ هَٰرُونَ هُوَ أَفْصَحُ مِنِّي لِسَانًا﴾ [1]

ومن اتقان الحديث مهارة الحوار لأن التفاوض قد يطول ، وقد يتخلله شيئ من الحوار ، وتعد مهارة الحوار إحدى السمات المهمة للمفاوضين ويمثل وجودها أرضية صلبة ، يتم من خلالها التفاوض الهادئ والهادف ، ولذلك ضوابط وأصول وآداب يجب مراعاتها حتى يخرج التفاوض بأفضل النتائج ومحققاً الهدف الذي كان من أجله .

رابع عشر : إجادة الأسئلة

المتدبر للقرآن الكريم ، يجد الدقة والإيجاز والوضوح في الأسئلة القرآنية ، ومن أمثلة الأسئلة في القرآن الكريم ، ما يلي :

١- ﴿قَالَ أَتَعْبُدُونَ مَا تَنْحِتُونَ ﴿٩٥﴾﴾[2] .

والسؤال هنا استفهام إنكاري ، منكراً عليهم انتكاستهم ، حيث يعبدون مصنوعاتهم ، التي صنعوها بأيديهم .

ويدعوا ذلك إلى ضرورة حبك الأسئلة ، وأن تكون محددة ، وموجزة ، وواضحة ، وقوية ، ونأخذ نماذج من أسئلة القرآن ، على سبيل المثال ، ومنها:

٢- قوله تعالى :﴿ أَلَمْ تَرَ إِلَى الَّذِي حَاجَّ إِبْرَاهِيمَ فِي رَبِّهِ أَنْ آتَاهُ اللَّهُ الْمُلْكَ إِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ رَبِّيَ الَّذِي يُحْيِي وَيُمِيتُ قَالَ أَنَا أُحْيِي وَأُمِيتُ ۖ قَالَ إِبْرَاهِيمُ فَإِنَّ اللَّهَ يَأْتِي بِالشَّمْسِ مِنَ الْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنَ الْمَغْرِبِ فَبُهِتَ الَّذِي كَفَرَ ۗ وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ ﴿٢٥٨﴾﴾ [3]

طرح الأسئلة له طرق وأساليب يجب على المفاوض أن يتعلمها بدقة ، ومنها ما يلي :

١- يجب الا يوجه أكثر من سؤال في وقت واحد .

٢- المفاوض الناجح من يحاول الاستمرار في المناقشة ، وعدم الهروب من الإجابة على الأسئلة ، إلا ما دعت المصلحة إليه .

---

(١) سورة القصص الآية ٣٤.

(٢)سورة الصافات الآية ٩٥

(٣) سورة البقرة الآية ٢٥٨ .

٣- يجب إعداد الأسئلة سلفا .

٤- إعادة شرح الاستفسار بصيغ مختلفة .

٥- المفاوض الناجح من يرتب الاسئلة الهامة ويحتفظ بها في ذهنه ، ويوثقها بالسطر.

٦- التزام الآداب في طرح الأسئلة .

خامس وعشر : أسلوب إجابة الأسئلة

بين القرآن طرق الإجابة على الأسئلة بوضوح ، وحسن بيان ، حتى لا يدع مجال إلى اللبس في عدد من الآيات ، وهو متنوع في القرآن ، ومنها ما تبدأ بـ يسألونك ، مثل ما جاء في قوله تعالى : ﴿يَسْـَٔلُونَكَ عَنِ ٱلْأَهِلَّةِ ﴾[1].

فتأتي الإجابة مباشرة ، ﴿قُلْ هِىَ مَوَٰقِيتُ لِلنَّاسِ ﴾[2].

... فحسن الإجابة على الأسئلة ، تشفي السائل ، وتلجم السائل عن الاستطراد في الأسئلة ، طلباً للاستيضاح . وأيضاً جواب إبراهيم الخليل عليه السلام ، على سؤال قومه ، قال تعالى : ﴿ قَالُوٓاْ ءَأَنتَ فَعَلْتَ هَـٰذَا بِـَٔالِهَتِنَا يَـٰٓإِبْرَٰهِيمُ ﴿٦٢﴾ قَالَ بَلْ فَعَلَهُۥ كَبِيرُهُمْ هَـٰذَا فَسْـَٔلُوهُمْ إِن كَانُواْ يَنطِقُونَ ﴿٦٣﴾﴾[3]

سادس عشر : الشورى

قال تعالى : ﴿وَشَاوِرْهُمْ فِى ٱلْأَمْرِ ۖ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى ٱللَّهِ ﴾[4].

وأمر الله نبيه ﷺ بالمشورة لما فيها من الخير العميم على الأمة وفي هذه الآية الكريمة ، " ﴿وَشَاوِرْهُمْ فِى ٱلْأَمْرِ ۖ﴾ أي في أمر الحرب إذ الكلام فيه أو فيما يصح أن يشاور فيه استظهارا برأيهم وتطييبا لنفوسهم وتمهيدا لسنة المشاورة للأمة ، ﴿فَإِذَا عَزَمْتَ ﴾ فإذا وطنت نفسك على شيء بعد الشورى ﴿ فتوكل على الله ﴾ في إمضاء أمرك على ما هو أصلح لك فإنه لا يعلمه سواه "[5] وينبري

---

(١) سورة البقرة الآية ١٨٩.

(٢) المرجع السابق.

(٣) سورة الأنبياء الآية ٦٢ - ٦٣.

(٤) سورة آل عمران الآية ١٥٩.

(٥) تفسير البيضاوى ، دار الفكر ، بيروت ، ج ٢ ص ١٠٨.

الفضلاء للمشورة في الملمات وفيما يخدم المصلحة العامة أو الخاصة ، لما فيها من الرشد والسلامة ، ومن ثنايا الآية الكريمة : ﴿وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ﴾[1]

" أي: الأمور التي تحتاج إلى استشارة ونظر وفكر، فإن في الاستشارة من الفوائد والمصالح الدينية والدنيوية ما لا يمكن حصره.

ومنها: أن المشاورة من العبادات المتقرب بها إلى الله.

ومنها: أن فيها تسميحا لخواطرهم، وإزالة لما يصير في القلوب عند الحوادث، فإن من له الأمر على الناس -إذا جمع أهل الرأي: والفضل وشاورهم في حادثة من الحوادث- اطمأنت نفوسهم وأحبوه، وعلموا أنه ليس بمستبد عليهم، وإنما ينظر إلى المصلحة الكلية العامة للجميع، فبذلوا جهدهم ومقدورهم في طاعته، لعلمهم بسعيه في مصالح العموم، بخلاف من ليس كذلك، فإنهم لا يكادون يحبونه محبة صادقة، ولا يطيعونه وإن أطاعوه فطاعة غير تامة.

ومنها: أن في الاستشارة تنّور الأفكار، بسبب إعمالها فيما وضعت له، فصار في ذلك زيادة للعقول.

ومنها: ما تنتجه الاستشارة من الرأي: المصيب، فإن المشاور لا يكاد يخطئ في فعله، وإن أخطأ أو لم يتم له مطلوب، فليس بملوم، فإذا كان الله يقول لرسوله ﷺ وهو أكمل الناس عقلا وأغزرهم علماً، وأفضلهم رأياً-: ﴿وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ﴾ فكيف بغيره؟!

ثم قال تعالى: ﴿ فَإِذَا عَزَمْتَ ﴾ أي: على أمر من الأمور بعد الاستشارة فيه، إن كان يحتاج إلى استشارة ﴿ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ ﴾ أي: اعتمد على حول الله وقوته، متبرئا من حولك وقوتك، ﴿ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ ﴾ عليه، اللاجئين إليه"[2].

وللمشورة آداب لكي تؤتي أكلها ومنها ما يلي :

١- استشارة الحكماء وذووا الرأي والفكر الصريح.

٢- أن يتصفوا بالأمانة والعدالة .

---

(١) سورة آل عمران، آية ١٥٩.

(٢) تيسير الكريم الرحمن في تفسير كلام المنان ، عبد الرحمن بن ناصر بن السعدي ، مؤسسة الرسالة ، ط : الأولى ١٤٢٠هـ - ٢٠٠٠ م. ج ١ ص ١٥٤.

٣- أن تربطهم روابط الدين والمحبة.

وينبغي في مشاورتهم أمور ، منها ما يلي :

أ- اختيار الوقت المناسب لهم ومشاورتهم فيه .

ب- عرض الموضوع بشكل واضح.

ج- أن لا يكو المستشار مشغولاً بأمر ما ، وقد قيل : لا تشاور مشغولاً وإن كان حازماً.

د- تجنب أن يكون المستشار في لحظة فرح وسعادة غامرة ، أو العكس .

هـ- أو لحظة ترح وحزن شديد .

وبعد ذلك إذا تمكن من استخارة الرحمن في أولى الأمور ، ثم يحزم إذا تبين الرشد والرأي السديد، بدون تردد .

قال الشاعر :

إذا كنت ذا رأي فكن فيه مقدما :: فان فساد الرأي أن ترددا[1]

سابع عشر : القدرة على الاستدلال

من المهم تنمية القدرة على الاستدلال ، واستحضار الأدلة وقت المفاوضات ، والتنوع فيها قدر المستطاع ولذلك أثر بالغ ويمد بالقوة أثناء التفاوض ومن الأدلة ما يلي :

١- الآيات الكريمة من القرآن .

٢- السنة النبوية من الأحاديث ، والسيرة .

٣- ضرب المثل ،والأمثال ، وهي كثيرة في القرآن الكريم ، قال تعالى : ﴿وَيَضْرِبُ ٱللَّهُ ٱلْأَمْثَالَ لِلنَّاسِ لَعَلَّهُمْ يَتَذَكَّرُونَ﴾[2].

٤- الشعر.

٥- القصص .

٦- أقوال مأثورة .

٧- قضايا مشابهة يمكن القياس عليها...

---

(١) للخليفة أبو جعفر المنصور ، من البحر الطويل ، جمهرة الأمثال للعسكري ، مرجع سابق ، ج٢ ، ص٥٠.

(٢) سورة إبراهيم الآية ٢٥.

ثامن عشر : التنوع بين الأساليب

فتارة يركز على الأسلوب العاطفي ، وتارة الأسلوب المنطقي العقلي ، ونحوه ... وذلك حسب الاحتياج ، فلكل مقام مقال ، ولكل إنسان ما يناسبه .

كما يتطلب الأمر التركيز على فنيات التحدث والإلقاء باستخدام نبرة الصوت المناسبة والتنوع فيها بحسب الحال والمقام.

تاسع عشر : الإيماءات والحركات

أو ما يعرف لدى المعاصرين - بلغة الجسد - ومن المعلوم أن للإيماءات والحركات أثر بالغ الأهمية في المفاوضات وغيرها من التعاملات الإنسانية، ولذلك أصبح في الغرب والشرق الاهتمام الكبير بهذا الجانب، كما أصبحت تدرس كمواد دراسية ، وتقدم على شكل دورات بشكل مستمر، وقبل ذلك ذكرت الإيماءات والحركات، من إشارات وغيرها في القرآن الكريم، وذلك لأهميتها، وتستخدم بمهارة أثناء التحدث أو الإنصات ، فالرأس له حركات تدلعلى معني ، وكذلك العينان ، والفم ، واليدان، والقدمان، وهي من أدوات الاتصال بالآخرين، ولها قوة في التأثير، ونأخذ نماذج من القرآن الكريم في الحديث عن هذا الجانب ومن تلك الإيماءات والحركات، ما يلي:

١- حركات الرأس:

قال تعالى : ﴿فَسَيُنْغِضُونَ إِلَيْكَ رُءُوسَهُمْ﴾[١]

وعن دلالة ذلك " قال ابن عباس وقتادة: يحركونها استهزاء، وهذا الذي قالاه هو الذي تعرفه العرب من لغاتها، لأن إنغاض هو التحرك من أسفل إلى أعلى أو من أعلى إلى أسفل، ومنه قيل للظليم وهو ولد النعامة نغض، لأنه إذا مشى عجل بمشيته وحرك رأسه"[٢].

﴿وَإِذَا قِيلَ لَهُمْ تَعَالَوْا يَسْتَغْفِرْ لَكُمْ رَسُولُ اللَّهِ لَوَّوْا رُءُوسَهُمْ وَرَأَيْتَهُمْ يَصُدُّونَ وَهُم مُّسْتَكْبِرُونَ﴾[٣]

وطريقتهم هنا "أمالوا رؤوسهم وحركوها استهزاءً واستكبارًا، وأبصرتهم -أيها الرسول- يعرضون عنك،

---

(١) سورة الإسراء الآية ٥١.

(٢) تفسير ابن كثير ، دار الفكر ، مرجع سابق ، ج ٣ ص ٥٨.

(٣) سورة المنافقون الآية ٥.

وهم مستكبرون عن الامتثال لما طُلِب منهم"(١).

٢- الخد:

قال تعالى: ﴿ وَلَا تُصَعِّرْ خَدَّكَ لِلنَّاسِ ﴾(٢)

"أي لا تمل وجهك عنهم، استكباراً عليهم"(٣) وذلك من المنفرات بين المتفاوضين في التفاوض ، ويشعر بالتعالي والغرور والاستكبار والإهانة للآخرين .

٣- الأصابع:

قال تعالى : ﴿ جَعَلُوٓاْ أَصَٰبِعَهُمْ فِىٓ ءَاذَانِهِمْ ﴾(٤)

إعراضاً عن الاستماع ، وبيان لعدم الرغبة المطلقة في القبول .

٤- التغطية بالثياب

قال تعالى: ﴿ وَٱسْتَغْشَوْاْ ثِيَابَهُمْ وَأَصَرُّواْ وَٱسْتَكْبَرُواْ ٱسْتِكْبَارًا ﴾(٥).

"كي لا يسمعوا دعوة الحق، وتغطَّوا بثيابهم؛ كي لا يروا نبيهم"(٦).

٥- التبسم :

قال تعالى : ﴿ فَتَبَسَّمَ ضَاحِكًا مِّن قَوْلِهَا ﴾(٧).

٦- العبوس :

قال تعالى : ﴿ عَبَسَ وَتَوَلَّىٰٓ ﴾(٨).

٧- حركة اليد :

أ – غل اليد :

---

(١) التفسير الميسر ، نخبة من العلماء ، وزارة الشؤون الإسلامية بالمملكة العربية السعودية مجمع طباعة المصحف الشريف ، المدينة المنورة ، ط الثالثة ،١٤٣٢هـ - ٢٠١١م ص ١٤١.

(٢) سورة لقمان الآية ١٨.

(٣) أضواء البيان ، محمد الأمين ، مرجع سابق ج٤ ص ٢٨١.

(٤) سورة نوح الآية ٧.

(٥) سورة نوح الآية ٧.

(٦) التفسير الميسر ، مرجع سابق ، ص٥٧٠ ، ٢٦٧.

(٧) سورة النمل الآية ١٩.

(٨) سورة عبس الآية ١.

قال تعالى : ﴿ وَلَا تَجْعَلْ يَدَكَ مَغْلُولَةً إِلَىٰ عُنُقِكَ ﴾[1].

ب-بسط اليد:

قال تعالى : ﴿وَلَا تَبْسُطْهَا كُلَّ ٱلْبَسْطِ ﴾[2].

٨- المشي بالحياء:

قال تعالى : ﴿ فَجَآءَتْهُ إِحْدَىٰهُمَا تَمْشِى عَلَى ٱسْتِحْيَآءٍ ﴾[3]

ونحو ذلك تطرق القرآن الكريم إليه، وكذلك السنة النبوية ، بأمثلة كثيرة ، واستخدام هذه المهارة يفيد فوائد جمة لا سيما في التفاوض، فينبغي تعلمها ، وإتقانها ، وممارستها ليكون في التفاوض أبلغ الأثر.

عشرون : طلب الدعم والمدد

عند الحاجة لزيادة العدد من المرافقين المؤهلين مهم جداً أن يتم ذلك وقت الطلب.

مهارات ختام ونهاية التفاوض

هناك عدد من المهارات يلزم أن تكون في المفاوض الجيد ومنها ما يلي :

١- الشعور بالرضا عن الطرف المقابل في حال الوصول إلى اتفاق منصف وإظهار ذلك لأطراف التفاوض . ﴿فَأَشَارَتْ إِلَيْهِ ﴾ حولت التفاوض إلى عيسى ، عليه السلام.

٢- عدم الظهور بمظهر المنتصر، والتعالي على أطراف التفاوض، فلذلك آثار سلبية معلومة.

٣- التزام الأداب وعدم الشماته أو السخرية.

٤- الوفاء والالتزام بنص الاتفاق وبنوده وعدم خرقها أو القيام بأي عمل ينقضها .

وقد تجلت صفات المؤمنين بذلك، قال تعالى: ﴿ ٱلَّذِينَ يُوفُونَ بِعَهْدِ ٱللَّهِ وَلَا يَنقُضُونَ ٱلْمِيثَٰقَ ﴾[4].

---

(١) سورة الإسراء الآية ٢٩.

(٢) المرجع السابق.

(٣) سورة القصص الآية ٢٥.

(٤) سورة الرعد آية ٢٠.

المبحث الرابع : الأساس الأخلاقي

الأخلاق رفع شأنها الإسلام ووردت في القرآن الكريم كثير من دلالات الأخلاق ومنها ما يختص بالتفاوض كالأمانة ، والصدق ، ولزوم الوفاء بالعهود وعدم نكثها أو نقضها ، ومن تلك الأخلاق ما يلي :

أولا: الكلمة الطيبة

المنطق السليم من أهم ما يميز المفاوضين ، وقد أمر الله نبيه محمد ﷺ أن يقول بياناً بليغا ، فقال تعالى : ﴿وَقُل لَّهُمْ فِىٓ أَنفُسِهِمْ قَوْلًۢا بَلِيغًا﴾(1) ويقول تعالى: ﴿وَقُولُوا۟ لِلنَّاسِ حُسْنًا﴾(2).

وقوله ﴿أَلَمْ تَرَ كَيْفَ ضَرَبَ ٱللَّهُ مَثَلًا كَلِمَةً طَيِّبَةً كَشَجَرَةٍ طَيِّبَةٍ أَصْلُهَا ثَابِتٌ وَفَرْعُهَا فِى ٱلسَّمَآءِ ﴿٢٤﴾ تُؤْتِىٓ أُكُلَهَا كُلَّ حِينٍۭ بِإِذْنِ رَبِّهَا ۗ وَيَضْرِبُ ٱللَّهُ ٱلْأَمْثَالَ لِلنَّاسِ لَعَلَّهُمْ يَتَذَكَّرُونَ﴾(3) ولذلك على الإنسان أن يختار أفضل الكلمات ، وأقواها أثراً ، وأبلغها على المسامع ، ومن باب أولى من يتعايش مع الخلق ويحتاج إلى المفاوضات ، ليخاطب بها الآخرين ، ويحل مشكلاته ويسعد في حياته

كما يجب تلافي التعابير التي من شانها أن تحدث رد فعل سلبي عند الطرف الآخر .

ثانيا: التواضع

يزيد التواضع القرب بين الأطراف ويعمل على سد الفجوات إن وجدت والقرب من الاتفاق قال تعالى : ﴿وَٱخْفِضْ جَنَاحَكَ لِلْمُؤْمِنِينَ﴾(4).

وهذا مع المؤمنين ، وكذلك الحال مع المخالفين في دعوتهم ، قال تعالى : ﴿وَإِنَّآ أَوْ إِيَّاكُمْ لَعَلَىٰ هُدًى أَوْ فِى ضَلَٰلٍ مُّبِينٍ﴾(5).

---

(1) سورة النساء الآية ٦٣.

(2) سورة البقرة الآية ٨٣.

(3) سورة إبراهيم الآية ٢٤-٢٥.

(4) سورة الحجر الآية ٨٨.

(5) سورة سبأ الآية ٢٤.

ولا ينافي التواضع الهيبة وقوة الشخصية ، وقال ﷺ : "وما تواضع أحد لله إلا رفعه الله"(١).

ثالثا : حسن المظهر

يقول تعالى: ﴿يَٰبَنِيٓ ءَادَمَ خُذُواْ زِينَتَكُمۡ عِندَ كُلِّ مَسۡجِدٖ﴾(٢).

ومن المشاهد والمعلوم أن نظافة المنظر وحسن المظهر غير المبالغ فيه ، يضفي رونقا وجمالا وبهاءا وهيبة للمفاوضين وغيرهم فينبغي الاهتمام به .

رابعا : حسن الاعتذار من الخطأ

إن وجد خطأ يجب أن يعترف به ويعتذر منه في حينه إن دعت المصلحة ،كي لا تزيد الأمور تعنتاً وتأزماً، فقد جبلت الأنفس على قبول الاعتذار والتسامح ، فهذا كليم الله ونبيه ورسوله موسى عليه السلام حين ذكّره فرعون بقتله النفس قال ﴿فَعَلۡتُهَآ إِذٗا وَأَنَا۠ مِنَ ٱلضَّآلِّينَ﴾ (٣).

وحسن الاعتذار من الخطأ يدعو إلى التسامح بين الناس ، ولذلك أثر بالغ الأهمية في ترابط العلاقات الاجتماعية وإيجاد الود بين النفوس وجمعها والتآلف فيما بينها.

خامسا :الإنصات

الإنصات: وهو من الأخلاق المحببة بين الناس ، ويكون الإنصات متبادل بين المتحدثين ، ويتضمن الإنصات والاستماع اليقظة التامة لما يقال ويحدث والانتباه له وفهمه فهماً صحيحاً على مراده ،قال تعالى : ﴿ وَإِذَا قُرِئَ ٱلۡقُرۡءَانُ فَٱسۡتَمِعُواْ لَهُۥ وَأَنصِتُواْ لَعَلَّكُمۡ تُرۡحَمُونَ ٢٠٤ ﴾(٤)

فلا يتم الاستماع دون تركيز وانتباه ، قال تعالى: ﴿ وَلَا تَكُونُواْ كَٱلَّذِينَ قَالُواْ سَمِعۡنَا وَهُمۡ لَا يَسۡمَعُونَ ﴾(٥) .

﴿سَمِعۡنَا﴾ " وهو من سماع الأذن . وهم لا يسمعون أي لا يتدبرون ما سمعوا ، ولا

---

(١) صحيح مسلم ،مسلم بن الحجاج، كتاب البر والصلة والأدب ، باب استحباب العفو والتواضع ،ح ٦٧٥٧، ج٨ ص٢١.

(٢) سورة الأعراف الآية ٣١.

(٣) سورة الشعراء الآية ٢٠.

(٤) سورة الأعراف الآية ٢٠٤.

(٥) سورة الأنفال الآية ٢١.

يفكرون فيه ، فهم بمنزلة من لم يسمع وأعرض عن الحق . نهى المؤمنين أن يكونوا مثلهم"(١)

والإنصات إلى حديثهم وهمومهم وشكواهم

سادسا: كسب القلوب

ومن أساليب كسب القلوب ما يلي :

١- الملاطفة :

فهي توجد روابط بين الناس وتؤلف بين قلوبهم وتوحي بالاهتمام ويطلبها الصغير ، والكبير، والذكر ، والأنثى ، وهي تترك أثراً في النفوس ، ولا تحتاج إلى الكثير من الجهد ولكن وجه مشرق ، ومحيا صادق وبسمة في موضعها ، ولسان لين .

٢- تقديم الخدمات :

محاولة تقديم الخدمة لمن تتصل بهم فيسهل بذلك قبول تفاوضك وقبول رأيك .

٣- الإحسان :

يقدم الإحسان لمن تتصل بهم ، بمعرفة ما يحبون والقيام به ، وما يكرهون وتجنبه ، ومداومة الإحسان إليهم وكف الأذى عنهم .

٤- **المشاركة في الأفراح والأتراح** : جبلت النفوس على حب من يشاركهم أفراحهم وأتراحهم، وهي من صفات أهل المروءات ،

قال الشاعر :

ولابد من شكوى لذي مروءة :: يواسيك أو يسليك أو يتوجع(٢)

ويعتبر ذلك من الأخلاق وفن لكسب القلوب، وحري بكل من يهتم بالمفاوضات إتقان هذه الأساليب وتطبيقها والعمل بها على أرض الواقع، ولا يكفي العلم بها فقط دون العمل.

---

(١) تفسير القرطبي ، الجامع لأحكام القرآن ، محمد بن أحمد الأنصاري ، دار إحياء التراث العربي،بيروت١٩٦٥م ، ج٤ص٣٨٨.

(٢)قول الشاعر بشار بن برد ، البحر الطويل ، نهاية الأرب في فنون الأدب ، شهاب الدين أحمد بن عبد الوهاب النويري دار الكتب العلمية، بيروت لبنان ،ط الأولى١٤٢٤- ٢٠٠٤ ، ج٣ ص ٧٥ ، تحقيق مفيد قمحية .

الفصل الثالث

مجالات التفاوض

ويتضمن أربعة مباحث

المبحث الأول : المجال التربوي.

المبحث الثاني : المجال الاجتماعي .

المبحث الثالث : المجال الدعوي .

المبحث الرابع : المجال النفسي .

المبحث الأول
المجال التربوي

وفيه مطلبان :

المطلب الأول : تعريف التربية ، وأهميتها.

المطلب الثاني : دور التفاوض في التربية.

المطلب الأول : تعريف التربية

أولاً في اللغة:

يقال "رَبَا و رُبُوّاً كعُلُوٍّ ورِباءً : زادَ ونَمَا ، ورَبَوْتُ في حَجْرِهِ رَبْواً ورُبُوّاً ورَبَيْتُ رباءً ورُبِيّاً: نَشَأْتُ . ورَبَّيْتُه تَرْبِيَةً : غَذَوْتُه كتَرَبَّيْتُه"(١).

و"ربت رَبَتَ الصبيَّ ورَبَّتَه رَبَّاه ورَبَّتَه يُرَبِّتُه تَرْبيتاً رَبَّاه تَرْبيةً

قال الراجز : سَمَّيْتها إِذ وُلِدَتْ تَمُوتُ والقَبرُ صِهْرٌ ضامِنٌ زِمِّيتُ ليس لمن ضُمِّنَه تَرْبِيتُ"(٢).

والتربية : النماء والزيادة قال تعالى : ﴿وَتَرَى ٱلْأَرْضَ هَامِدَةً فَإِذَآ أَنزَلْنَا عَلَيْهَا ٱلْمَآءَ ٱهْتَزَّتْ وَرَبَتْ وَأَنۢبَتَتْ مِن كُلِّ زَوْجٍۭ بَهِيجٍ﴾ (٣).

ثانياً: التربية في الاصطلاح

تتعدد تعريفات التربية نظراً لتعدد الأهداف والاهتمامات في المؤسسات التربوية على اختلاف أنشطتها ، ويتم إيراد تعريفات عن مفهوم التربية وهي كما يلي :

تعرف التربية بأنها " الإصلاح والتغذية ، والعمل على الإنماء"(٤).

ويقصد بـ"التربية في الإسلام تعني بلوغ الكمال بالتدريج ويقصد بالكمال هنا كمال الجسم والعقل والخلق لأن الإنسان موضوع التربية"(٥).

أهمية التربية

التربية هي تنمية القلب والقالب جميعاً ، وتتركز أهمية التربية أنها تسهم في محاربة هوى النفس وتنمية الشخصية منذ التنشئة الأولى نحو جيل يسمو بالأمة ، ويرفعها نحو التقدم ، والعزة ، فالمسلمون يسعون لأنجالهم ، في التربية على القرآن ، والمتأمل لأعلام الأمة ، من العلماء الربانيين ، والقادة الأفذاذ ، يجد بعد توفيق الله ، جهود تربوية بذلت لهم .

كما تبرز أهمية التربية الإسلامية ، من جهة كونها تكليف وأمانة ، مناطة بالولي ، ويحاسب

---

(١) القاموس المحيط ، مادة ربا مرجع سابق ج ١ ص ١٦٥٩.

(٢) لسان العرب ، مادة ربا مرجع سابق ٢ ص ٣٣.

(٣) سورة الحج الآية ٥.

(٤) زهرة التفاسير ، محمد أبو زهرة ، دار الفكر العربي ، ج١ ،ص٥٨ .

(٥) الدكتور محمد منير مرسي، أصول التربية، الناشر: عالم الكتب. ج ١ص٥١.

عليها الولي ، ويؤجر على تأديتها على وجهها ، تسهم في العيش السليم ، والقدرة على التعامل مع أزمات الحياة ، التي قد يواجهها الفرد ، وتسعى التربية الإسلامية لصلاح حياة الإنسان في الدنيا ، والآخرة .

ومصادر التربية الإسلامية ، القرآن الكريم ، وقد تنوعت وتعددت طرق وأساليب التربية في القرآن الكريم ومنها التربية بظرب الأمثال ومنها التربية بالقصة ، وأخرى بأسلوب الحوار القرآني ... ، ومصادر أخرى كالسنة المطهرة ، ونهج سلف الأمة ، وقد اختصت التربية الإسلامية بالشمول ، والاعتدال ، والتوازن ، والوضوح ، ومن طرق التربية ، التربية بالقدوة الحسنة ، والتربية العبادية ، وينبغي على المربي ، التحلي بالصبر ، والصدق ، والإخلاص ، والتزود بمحاسن الأخلاق ، والتي تكون عوناً بعد الله على التربية الحميدة .

المطلب الثاني: دور التربية في تنمية مهارات التفاوض

التربية تحتاج إلى علم وعمل ، فالتربية تصنع الأجيال ، وهي تسهم في بناء الإنسان ، عبر مراحل نموه المختلفة فتسهم بشكل واضح في الغالب بتشكيل شخصيته ، ويظهر دور التربية في التفاوض وفائدته الجليلة في التربية منذ التمييز ، على حل الخلافات في وقت مبكر، وتنمية الحرص على المصالح، المساهمة في نضج العقول وبناء الشخصية ، وبذلك يزرع في الأجيال الناشئة هذه المهارة الرائعة ليتسنى لهم التفاوض مع بعضهم البعض ومع غيرهم ، والتربية على التفاوض الجيد مع النشء في مطالبه واحتياجاته ، منذ سنواته الأولى بما يناسبه ، يعود عليه بفوائد جمة ، وينبغي الاهتمام بالتفاوض من الجانب التربوي ، نظراً لاختلاف الناس في طبائعهم ، وسماتهم ، وقدراتهم ، فهناك من يغلب عليه التأثير في الجانب العاطفي ، وغيره يركز على العقل ، والتفكير ، والمنطق ، وآخر يؤثر فيه الجانب الإيماني أكثر، ويختلف عن غيره كذلك.

دور التربية في تنمية مهارات التفاوض وهي كما يلي:

١- الشجاعة.

حيث تدعم القدرة على المطالبة بالحقوق ، والدربة على تحمل المسؤولية ، من خلال المفاوضات وأنه يعتبر رأس هرم أثناء المفاوضات وتمكن من التعبير عما بداخل المفاوض.

٢- التقدير والاحترام للآخرين وهو شيء متبادل.

٣- القدرة على التوضيح والفهم .

٤- الرغبة في نفع الآخرين وحل مشاكلهم عبر المفاوضات.

٥- التعود على حسن الاستماع ، حيث يستمع كل طرف لآخر.

٦- التعرف على الآخرين وتنمية التواصل معهم ، من العوامل المؤثرة .

٧- الترتيب والتنظيم.

حيث يساعد على، تحديد وقت التفاوض، وموضوع التفاوض ، والمصطلحات المستخدمة، وتحديد الأهداف ، والغرض من التفاوض ، ودراسة الموضوع وأبعاده واحتياجاته ومن ثم تقييمها وجمع البيانات والمعلومات والتأكد من الحقائق والوثائق.

٨- تعلم عدد من المهارات ومنها الإقناع والتأثير .

٩- تعلم الإيجاز وعدم الإسهاب باختيار الكلمات والجمل القصيرة ، والتي تكون لها دلالات مركزة وتفهم على وجه السرعة ولا تحتاج إلى إعادة أو تفصيل .

١٠- كسب الخبرة والتجربة في مختلف الميادين والمجالات وذلك بحسب مواضيع التفاوض.

١١- معرفة القضايا التي يدخلها التفاوض والقضايا التي لا يدخلها التفاوض .

١٢- إمكانية إبراز عدد من القضايا الهامة ، وتكون صورية ، ووهمية ، ومن ثم التفاوض حولها مع الأولاد ولذلك آثار منها ما يلي:

أ- زرع المحبة والألفة والمودة بين الوالدين وأولادهم وبين الأولاد فيما بينهم.

ب- غرس الثقة فيهم وأنهم على قدر المسؤولية ويتصفون برجاحة العقل.

ج- تنمية إيصال الخير للغير ، ونفع الآخرين.

د- تحري العدل بين الناس ومعرفة فضله والبعد عن الظلم ومعرفة مآله في الدنيا والآخرة .

١٣- تفعيل دور الأسرة في الجلوس مع بعضها البعض : حيث تعاني كثير من الأسر اليوم من قلة الوقت الذي تقضيه الأسرة مع أولادها.

١٤- تعلم التؤدة في الأمور وعدم العجلة .

لأن من الصفات اللصيقة ببني الإنسان ، العجلة في الأمور ، وكيف لا؛ وقد قال فاطر الناس جل وعلا - ﴿وَكَانَ ٱلْإِنسَٰنُ عَجُولًا﴾ (١)

١٥- العزة :

---

(١) سورة الإسراء الآية ١١.

الشعور بالإعزاز هو الشعور الذي يسهم في بناء النفس ، بناءً سليماً ، بعيداً عن الهوان والذلة، إلا لله العزيز الحكيم .

١٦- تنمية الفكر

إعمال الفكر والعقل ، الذي يجعل النفس تواقة للتفكير والعمليات العقلية والتي تتميز بالرجاحة والمنطق .

١٧- إنزال الناس منازلهم

كان من هدي النبي ﷺ إنزال الناس منازلهم ، فعن أبي سعيد الخدري قال لما نزلت بنو قريظة على حكم سعد[١]، بعث رسول الله ﷺ ، وكان قريبا منه ، فجاء على حمار ، فلما دنا قال رسول الله ﷺ : قوموا إلى سيدكم ، فجاء فجلس إلى رسول الله ﷺ ، فقال له : "إن هؤلاء نزلوا على حكمتك" . قال: فإني أحكم أن تقتل المقاتلة ، وأن تسبى الذرية ، قال : لقد حكمت فيهم بحكم الملك"[٢] .

وكذلك قوله ﷺ في أسارى بدر "لو كان المطعم بن عدي[٣] حيا ثم كلمني في هؤلاء النتنى لتركتهم له "[٤].

وفيما ورد عن النبي ﷺ قال : "أقيلوا ذوي الهيئات عثراتهم "[٥].

ومعنى الحديث : "استحباب ترك مؤاخذه ذي الهيئة إذا وقع في زلة أو هفوة لم تعهد عنه إلا ما كان حداً من حدود الله تعالى وبلغ الحاكم فيجب إقامته"[٦] فهذا من إنزال الناس منازلهم ، وقد قدم رسول الله ﷺ أصحاب القرآن على غيرهم حتى في الدفن[٧] ، وأمر صحابته الكرام بذلك فكانوا

---

(١) سعد ابن معاذ رضي الله عنه.

(٢) صحيح البخاري ، باب إذا نزل العدو على حكم رجل ، ح ٢٨٧٨، ج٣ ص ١١٠٧.

(٣) هو المطعم بن عدي بن نوفل بن عبد مناف بن قصي القرشي النوفلي وكان شريفا في قومه وهو الذي أجار النبي ﷺ وهو قادم من الطائف ، جمهرة أنساب العرب ، أبو محمد علي بن أحمد الأندلسي ط٣ دار الكتب العلمية بيروت ، ج١ص١١٥.

(٤) الوفا بتعريف فضائل المصطفى ، ابن الجوزي ، دار المعرفة ج١ ص ١٥٩.

(٥) سنن النسائي الكبرى ، أحمد بن شعيب أبو عبد الرحمن النسائي ،كتاب الرجم ، باب التجاوز عن زلة ذي الهيئة ، ح ٧٢٩٦ ، ج ٤ ، ص٣١٠، دار الكتب العلمية، بيروت ط الأولى ، ١٤١١ – ١٩٩١ ، تحقيق : د.عبد الغفار سليمان البنداري ، سيد كسروي حسن ، ضعيف.

(٦) فتاوى اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء ، أحمد بن عبد الرزاق الدويش ، نشر الرئاسة العامة للبحوث العلمية والإفتاء، ج٢٢ ص ١٨-٢٠.

(٧) في شهداء غزوة أحد .

الأسوة الحسنة في إنزال الناس منازلهم ، سواء كانت في السبق بالإسلام، أو في القرابة من النبي ﷺ ، أو غير ذلك من الفضائل.

وهذا إبراهيم الخليل عليه السلام مع أبيه يردد ، يا أبت ، كما في قوله تعالى : ﴿ وَٱذۡكُرۡ فِي ٱلۡكِتَٰبِ إِبۡرَٰهِيمَۚ إِنَّهُۥ كَانَ صِدِّيقٗا نَّبِيًّا ﴿٤١﴾ إِذۡ قَالَ لِأَبِيهِ يَٰٓأَبَتِ لِمَ تَعۡبُدُ مَا لَا يَسۡمَعُ وَلَا يُبۡصِرُ وَلَا يُغۡنِي عَنكَ شَيۡـٔٗا ﴿٤٢﴾ يَٰٓأَبَتِ إِنِّي قَدۡ جَآءَنِي مِنَ ٱلۡعِلۡمِ مَا لَمۡ يَأۡتِكَ فَٱتَّبِعۡنِيٓ أَهۡدِكَ صِرَٰطٗا سَوِيّٗا ﴿٤٣﴾ يَٰٓأَبَتِ لَا تَعۡبُدِ ٱلشَّيۡطَٰنَۖ إِنَّ ٱلشَّيۡطَٰنَ كَانَ لِلرَّحۡمَٰنِ عَصِيّٗا ﴿٤٤﴾ يَٰٓأَبَتِ إِنِّيٓ أَخَافُ أَن يَمَسَّكَ عَذَابٞ مِّنَ ٱلرَّحۡمَٰنِ فَتَكُونَ لِلشَّيۡطَٰنِ وَلِيّٗا ﴾[1].

وفي ذلك كل الوقار والتقدير والتودد والإكرام للأب واستدرار مودة ورحمة وعاطفة الأبوة.

وهذا نبي الله يوسف عليه السلام مخاطباً أباه يعقوب عليه السلام كما في قوله تعالى: ﴿ إِذۡ قَالَ يُوسُفُ لِأَبِيهِ يَٰٓأَبَتِ إِنِّي رَأَيۡتُ أَحَدَ عَشَرَ كَوۡكَبٗا وَٱلشَّمۡسَ وَٱلۡقَمَرَ رَأَيۡتُهُمۡ لِي سَٰجِدِينَ ﴾[2].

١٨- بحث الحلول على أساس مشترك ، ويسهم ذلك في تحديد نقاط الالتقاء لمعرفة المصالح المشتركة بين الطرفين المتفاوضين.

١٩- التربية على اختيار الوقت المناسب للأمور وتهيئة الجو المناسب للتفاوض.

٢٠- الرغبة المشتركة بين الأطراف لدى بدء المفاوضات لحل المشكلات والمنازعات يسهم في تربية النفوس بالتقبل لكل منهما للآخر بالتفاوض.

٢١- سبر الناس ، يربي التفاوض في النشء معرفة سبر الناس وكيفية تقييمهم من خلال اللقاء بهم والاستماع والإنصات إلى حديثهم ، والنظر إلى حركاتهم ، في المواقف التفاوضية .

٢٢- التربية والتعلم على أن الاعتراف بالخطأ فضيلة وهو من شيم الشرفاء والأقوياء ويزيد صاحبه رفعةً وسمواً لدى العقلاء ويربي فيه العدل والإنصاف بدءً من نفسه وقد قال النبي ﷺ "كل بني آدم خطّاء[3] وخير الخطّائين التوابون"[4] .

وإن كان الخطأ في حق الآخرين فتعتذر لمن تمت الإساءة إليهم من الناس عما بدر تجاههم.

(١) سورة مريم الآيات ٤١ — ٤٥.

(٢) سورة يوسف الآية ٤.

(٣) خطّاء: يقال رجل خطاء، إذا كان ملازماً للخطأ، لسان العرب،ابن منضور ،مرجع سابق ، مادة خطأ ، ج ١، ص ٦٥.

(٤) سنن ابن ماجه ،كتاب الزهد ، باب ذكر التوبة ، ح ٤٢٥١ ج٢ ص ١٤٢٠ وقال الشيخ الألباني : حسن.

٢٣- التربية على التحلي بالمظهر الحسن .

قال تعالى: ﴿ يَٰبَنِيٓ ءَادَمَ خُذُواْ زِينَتَكُمۡ عِندَ كُلِّ مَسۡجِدٖ وَكُلُواْ وَٱشۡرَبُواْ وَلَا تُسۡرِفُوٓاْۚ إِنَّهُۥ لَا يُحِبُّ ٱلۡمُسۡرِفِينَ ٣١ ﴾[١]

التربية على الخروج واللقاء يكون بالمظهر اللائق ، فمن يفاوض سيقابل الناس ، لا سيما في مواضيع هامة ، يتطلع الأطراف أن يتم فيها اتخاذ قرارات ، وهذا مدعاة للحرص على حسن المظهر، مع عدم المبالغة فيه.

٢٤- مجابهة الحيل، والخداع، والمراوغة، والجدل، لأن الإنسان أكثر شيء جدلا كما قال تعالى:

﴿وَلَقَدۡ صَرَّفۡنَا فِي هَٰذَا ٱلۡقُرۡءَانِ لِلنَّاسِ مِن كُلِّ مَثَلٖۚ وَكَانَ ٱلۡإِنسَٰنُ أَكۡثَرَ شَيۡءٖ جَدَلٗا ﴾[٢] .

وكثير منهم من يتصف بالحيل والمراوغة واختلاف النزعات والأهواء ، فلذلك يستلزم من يلج لحقل التفاوض يعد للأمر عدته بالتربية على الفطنة والذكاء .

وذلك لوجود بعض المفاوضين يتصفون بالمكر والمراوغة ، وهذا ما يظهر لنا من مفاوضة إخوة يوسف لأبيهم يعقوب ، عليه السلام ، حينما أجمعوا أمرهم ، قال تعالى : ﴿ قَالُواْ يَٰٓأَبَانَا مَا لَكَ لَا تَأۡمَ۬نَّا عَلَىٰ يُوسُفَ وَإِنَّا لَهُۥ لَنَٰصِحُونَ ﴾[٣].

البدء بالسؤال ؟ مالك لا تأمنا على يوسف ...

٢٥- التعود على السعي للحصول على المعلومات من مصادرها .

والتربية الحسنة على مكارم الأخلاق تتفاوت بها الأمم علواً وانحداراً ، وقوة وضعفا، فما من أمة اهتمت في التربية علماً وعملاً وتجويداً إلاّ بلغت الرقي السعادة .

---

(١) سورة الأعراف الآية ٣١.

(٢) سورة الكهف آية ٥٤.

(٣) سورة يوسف الآية ١١.

المبحث الثاني

التفاوض والمجال الاجتماعي

وفيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول : تعريف المجال الاجتماعي وأهميته .

المطلب الثاني : دور التفاوض في المجال الاجتماعي .

المطلب الثالث : آداب التفاوض في المجال الاجتماعي .

المطلب الأول : تعريف المجال الاجتماعي وأهميته

المجال "موضع الجولان يقال لم يبق له مجال في هذا الأمر"(١).

والمجتمع : هو مجموعة من الناس تكون فيما بينهم روابط ومصالح وتتنوع علاقاتهم من علاقات دينية، واجتماعية ، وثقافية .

والمجال الاجتماعي : هو كل ما يمارسه الإنسان منذ نشأته مع من حوله أياً كانت وسائل الاتصال بهم .

أهمية المجال الاجتماعي:

اهتم القرآن الكريم في المجتمع اهتماما بالغا ومن دلائل ذلك الاهتمام ، التركيز على نواة المجتمع الأولى وهي الأسرة ومن ثم التوسع في الاهتمام إلى جميع فئات المجتمع ، وفي المجال الاجتماعي يمارس التفاوض في حياة الناس منذ القدم ، طلباً للمصالح والتوافق ودرء المفاسد ، ويسهم التفاوض في تفاعل المجتمع بشتى أطيافهم مع بعضهم البعض وأيضاً مع شعوب العالم الخارجي وربط علاقات وثيقة فيما بينهم ، كما يسهم في الحفاظ على الهوية وتعزيز الانتماء بحيث تصبح لغة التفاوض الإيجابي سمة أصيلة في الحياة الاجتماعية ، ويدخل التفاوض في المجال الاجتماعي بشكر كبير في التعامل بين البشر في حل الخلافات وهو وسيلة هامة لذلك ، وفي عصر التمدن وتطور الحياة من جانب العلاقات الاجتماعية لا سيما في وقتنا الحاضر حيث اتصال الشعوب في العالم ببعضهم البعض مما جعل التفاوض أشبه أن يكون على مدار الساعة بين الناس سواءً على المستوي المحلي أو الإقليمي أو الدولي ويلعب دوراً هاماً في تقارب وجهات النظر وحل الخلافات ، إضافةً إلى العمل على تنمية العلاقات الاجتماعية بين الناس ، وتكمن أهمية التفاوض في المجال الاجتماعي في عدد من الجوانب ، و"كانت المحادثات الشفوية الوسيلة الأولي للتفاوض وتبادل الرأي في مختلف المواضيع والقضايا والمشاك، ففي الصلات والعلاقات الاجتماعية كالزواج مثلا -كانت المحادثات الشفوية ووساطة أطراف ثالثة من وسائل التفاوض الهامة لإتمام الزواج"(٢) وكذلك الحال في بقية المجالات ، وفيما يلي نماذج من القرآن الكريم يستفاد منها أنه حصل فيها شيء من التفاوض في

---

(١) إبراهيم مصطفى . أحمد الزيات . حامد عبد القادر . محمد النجار دار الدعوة المعجم الوسيط ج١ ص ١٤٨- تحقيق: مجمع اللغة العربية .

(٢) http://www.siironline.org/alabwab/monawat(28)/84.htm بتصرف يسير .

المجال الاجتماعي .

أولاً : نبي الله نوح عليه السلام مع ابنه:

قال تعالى : ﴿ وَهِيَ تَجْرِي بِهِمْ فِي مَوْجٍ كَالْجِبَالِ وَنَادَىٰ نُوحٌ ابْنَهُ وَكَانَ فِي مَعْزِلٍ يَا بُنَيَّ ارْكَب مَّعَنَا وَلَا تَكُن مَّعَ الْكَافِرِينَ ﴿٤٢﴾ قَالَ سَآوِي إِلَىٰ جَبَلٍ يَعْصِمُنِي مِنَ الْمَاءِ ۚ قَالَ لَا عَاصِمَ الْيَوْمَ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِلَّا مَن رَّحِمَ ۚ وَحَالَ بَيْنَهُمَا الْمَوْجُ فَكَانَ مِنَ الْمُغْرَقِينَ ﴾(1).

والحال هنا مفاوضة بين نبي الله ورسوله نوح عليه السلام وابنه ، طالباً منه ومحاولاً معه ، الإيمان بالله والركوب في السفينة لنجاته من العذاب.

ثانياً : نبي الله إبراهيم عليه السلام مع أبيه.

قال تعالى: ﴿ وَاذْكُرْ فِي الْكِتَابِ إِبْرَاهِيمَ ۚ إِنَّهُ كَانَ صِدِّيقًا نَّبِيًّا ﴿٤١﴾ إِذْ قَالَ لِأَبِيهِ يَا أَبَتِ لِمَ تَعْبُدُ مَا لَا يَسْمَعُ وَلَا يُبْصِرُ وَلَا يُغْنِي عَنكَ شَيْئًا ﴿٤٢﴾ يَا أَبَتِ إِنِّي قَدْ جَاءَنِي مِنَ الْعِلْمِ مَا لَمْ يَأْتِكَ فَاتَّبِعْنِي أَهْدِكَ صِرَاطًا سَوِيًّا ﴿٤٣﴾ يَا أَبَتِ لَا تَعْبُدِ الشَّيْطَانَ ۖ إِنَّ الشَّيْطَانَ كَانَ لِلرَّحْمَٰنِ عَصِيًّا ﴿٤٤﴾ يَا أَبَتِ إِنِّي أَخَافُ أَن يَمَسَّكَ عَذَابٌ مِّنَ الرَّحْمَٰنِ فَتَكُونَ لِلشَّيْطَانِ وَلِيًّا ﴾(2).

في هذه الآيات الكريمة ، يدعوا إبراهيم عليه السلام ، أباه ، وجرى التفاوض فيها بطلب الإيمان، وبيان حقيقة الشيطان ، وتقدم بيان فضل الله على الخليل بإتيانه العلم .

ثالثاً : نبي الله موسى وشعيب عليهما السلام.

قال تعالى : ﴿ فَجَاءَتْهُ إِحْدَاهُمَا تَمْشِي عَلَى اسْتِحْيَاءٍ قَالَتْ إِنَّ أَبِي يَدْعُوكَ لِيَجْزِيَكَ أَجْرَ مَا سَقَيْتَ لَنَا ۚ فَلَمَّا جَاءَهُ وَقَصَّ عَلَيْهِ الْقَصَصَ قَالَ لَا تَخَفْ ۖ نَجَوْتَ مِنَ الْقَوْمِ الظَّالِمِينَ ﴿٢٥﴾ قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ ۖ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ ﴿٢٦﴾ قَالَ إِنِّي أُرِيدُ أَنْ أُنكِحَكَ إِحْدَى ابْنَتَيَّ هَاتَيْنِ عَلَىٰ أَن تَأْجُرَنِي ثَمَانِيَ حِجَجٍ ۖ فَإِنْ أَتْمَمْتَ عَشْرًا فَمِنْ عِندِكَ ۖ وَمَا أُرِيدُ أَنْ أَشُقَّ عَلَيْكَ ۚ سَتَجِدُنِي إِن شَاءَ اللَّهُ مِنَ الصَّالِحِينَ ﴿٢٧﴾ قَالَ ذَٰلِكَ بَيْنِي وَبَيْنَكَ ۖ أَيَّمَا الْأَجَلَيْنِ قَضَيْتُ فَلَا عُدْوَانَ عَلَيَّ ۖ وَاللَّهُ عَلَىٰ مَا

(1) سورة هود الآية ٤٢-٤٣.

(2) سورة مريم الآية ٤٥.

نَقُولُ وَكِيلٌ ﴾[1].

وفي هذه الآيات الكريمة ، يعد تفاوضاً اجتماعياً حيث كان التفاوض يختص بأمر الزواج ، ويكون مقابل الزواج ، الإجارة على رعي الغنة لمدة ثمانية حجج كشرط ، أو إتمامها عشراً اختياراً ، أحد الأجلين .

رابعاً : قوله تعالى: ﴿ وَٱلَّذِى قَالَ لِوَٰلِدَيْهِ أُفٍّ لَّكُمَآ أَتَعِدَانِنِىٓ أَنْ أُخْرَجَ وَقَدْ خَلَتِ ٱلْقُرُونُ مِن قَبْلِى وَهُمَا يَسْتَغِيثَانِ ٱللَّهَ وَيْلَكَ ءَامِنْ إِنَّ وَعْدَ ٱللَّهِ حَقٌّ فَيَقُولُ مَا هَٰذَآ إِلَّآ أَسَٰطِيرُ ٱلْأَوَّلِينَ ﴿١٧﴾ أُوْلَٰٓئِكَ ٱلَّذِينَ حَقَّ عَلَيْهِمُ ٱلْقَوْلُ ﴾[2].

وتصور لنا هذه الآيات الكريمة ، ما جرى من تفاوض ، عن حال ابن عاق لواديه ، حيث صدّر كلامه لوالديه ، بقوله ﴿ أُفٍّ لَّكُمَآ ﴾ كافراً ، ومنكراً للبعث ، والنشور ، والحساب في اليوم الآخر ، ساخراً ، ﴿أَتَعِدَانِنِىٓ أَنْ أُخْرَجَ وَقَدْ خَلَتِ ٱلْقُرُونُ مِن قَبْلِى ﴾ ووالديه ينذرانه ﴿ وَيْلَكَ ءَامِنْ ﴾ مبينان له الحق الأبلج ،﴿ إِنَّ وَعْدَ ٱللَّهِ حَقٌّ ﴾ .

المطلب الثاني : دور التفاوض في المجال الاجتماعي

يتصل التفاوض في حياة الناس بشكل شبه يومي ، فله دور بارز في الخلافات بين القيادات ، أو الأحزاب و... ، والمؤدية إلى زعزعة الأمن ، والتي قد تصل إلى الاقتتال في المجتمع ، وكذلك في جوانب العلاقات الأسرية ، من زواج ، أو إصلاح ما بين الزوجين ، أو الأولاد ، أو الأرحام ، أو أهل البلد ، ويتم بيان دور التفاوض في المجال الاجتماعي فيما يلي :

أولاً : دور التفاوض في الحفاظ على أمن المجتمع

اهتم القرآن الكريم ، بأمن المجتمع ، وأمر بوحدة المسلمين ، قال تعالى : ﴿ وَٱعْتَصِمُواْ بِحَبْلِ ٱللَّهِ جَمِيعًا وَلَا تَفَرَّقُواْ ﴾[3]

---

(١) سورة القصص الآية ٢٥ –٢٨.

(٢) سورة الأحقاف الآية ١٧.

(٣)سورة آل عمران الآية ١٠٣.

وأكد على أخوتهم ، وأمر بكل ما فيه تأليف قلوبهم ، ونهى عن كل أسباب الفرقة ، فأمر بالسعي لإصلاح ذات البين في حال التخاصم ، أو التنازع ، وحث على ذلك وجعل للمصلحين ، الأجر والمثوبة ، قال تعالى : ﴿ وَإِن طَآئِفَتَانِ مِنَ ٱلْمُؤْمِنِينَ ٱقْتَتَلُوا۟ فَأَصْلِحُوا۟ بَيْنَهُمَا ۖ فَإِنۢ بَغَتْ إِحْدَىٰهُمَا عَلَى ٱلْأُخْرَىٰ فَقَٰتِلُوا۟ ٱلَّتِى تَبْغِى حَتَّىٰ تَفِىٓءَ إِلَىٰٓ أَمْرِ ٱللَّهِ ۚ فَإِن فَآءَتْ فَأَصْلِحُوا۟ بَيْنَهُمَا بِٱلْعَدْلِ وَأَقْسِطُوٓا۟ ۖ إِنَّ ٱللَّهَ يُحِبُّ ٱلْمُقْسِطِينَ ﴿٩﴾ إِنَّمَا ٱلْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ فَأَصْلِحُوا۟ بَيْنَ أَخَوَيْكُمْ ۚ وَٱتَّقُوا۟ ٱللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ ﴿١٠﴾ ﴾ [(١)].

يقول ربنا – تعالى ذكره – :"وإن طائفتان من أهل الإيمان اقتتلوا ، فأصلحوا – أيها المؤمنون – بينهما بالدعاء إلى حكم كتاب الله ، والرضا بما فيه لهما وعليهما ، وذلك هو الإصلاح بينهما بالعدل ﴿ فَإِنۢ بَغَتْ إِحْدَىٰهُمَا عَلَى ٱلْأُخْرَىٰ ﴾ يقول : فإن أبت إحدى هاتين الطائفتين الإجابة إلى حكم كتاب الله له وعليه ، وتعدت ما جعل الله عدلا بين خلقه ، وأجابت الأخرى منهما ﴿فَقَٰتِلُوا۟ ٱلَّتِى تَبْغِى﴾ يقول : فقاتلوا التي تعتدي ، وتأبى الإجابة إلى حكم الله ﴿حَتَّىٰ تَفِىٓءَ إِلَىٰٓ أَمْرِ ٱللَّهِ ۚ﴾ يقول : حتى ترجع إلى حكم الله الذي حكم في كتابه بين خلقه ﴿فَأَصْلِحُوا۟ بَيْنَهُمَا بِٱلْعَدْلِ ۖ﴾ يقول : فإن رجعت الباغية بعد قتالكم إياهم إلى الرضا بحكم الله في كتابه ، فأصلحوا بينها وبين الطائفة الأخرى التي قاتلتها بالعدل :يعني بالإنصاف بينهما ، وذلك حكم الله في كتابه الذي جعله عدلا بين خلقه"[(٢)]

ومن المؤكد أن الصلح بين الناس ، ليس بالأمر الهين ، أو السهل ، وخاصةً في القضايا الهامة ، مثل أمن المجتمع ، ونحوه ... وإنما يحتاج لصفات عالية ومنها إجادة التفاوض بين الأطراف المختلفة ، والمتنازعة ، ومن ثم الخروج إلى حلول ترضي جميع الأطراف ، فبالصلح يتحول الحال ؛ من العداوة والبغضاء إلى المحبة والصفاء ويحل القرب بعد القطيعة والهجران .

والمفاوض المصلح ، يسعى دوماً للإصلاح بين الناس مبتغياً بذلك ، وجه الله ، ويتحين بأن يكون المجال ملائماً ، مما ينهي الخصومة والنزاع ، ليحل مكانها الوفاق والوئام ، ويبرز التفاوض في المجال الاجتماعي للصلح فيما بين الناس لعلاج المشكلات في عدد من الجوانب ، ومنها ما يلي:

---

(١) سورة الحجرات الآيات ٩ – ١٠.

(٢) تفسير الطبري ،جامع البيان في تأويل القرآن ، محمد بن جرير الطبري ، مؤسسة الرسالة،ط ١تحقيق أحمد شاكر ،١٤٢٠–٢٠٠٠ ، ج٢٢ ص ٢٩٢.

ثانياً : مجتمع الأسرة

١- العلاقة الزوجية .

ويبدأ التفاوض أولاً بغرض الزواج ، وبعد أن يسير مركب الزوجية في بحر الحياة ، قد تهب الرياح والعواصف بهذه الأسرة فتنشأ الخلافات والشقاق التفاوض لغرض الصلح يعتبر باب واسع في هذا المجال وخاصة في حالة توسع دائرة الخلافات الزوجية ؛ تكون الحاجة إلى من يعمل على حل هذه الخلافات والقيام بمفاوضة الأطراف المعنية للصلح بينهم وعودة المياه إلى مجاريها ، وهذا مما نستنبطه من قوله تعالى ﴿ وَإِنْ خِفْتُمْ شِقَاقَ بَيْنِهِمَا فَٱبْعَثُواْ حَكَمًا مِّنْ أَهْلِهِۦ وَحَكَمًا مِّنْ أَهْلِهَآ إِن يُرِيدَآ إِصْلَٰحًا يُوَفِّقِ ٱللَّهُ بَيْنَهُمَآ ۗ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ عَلِيمًا خَبِيرًا ﴾ (١)

ومما يستفاد من الآية الكريمة أن الحصول على التوفيق مقترن برغبة الأطراف وإرادتهما في الإصلاح ، فعند اشتداد الخلاف بين الزوجين ، يتم التدخل ، ممن يجيد التفاوض مع الزوجين للبحث عن حلول مناسبة للجميع قدر الإمكان.

وينبغي الحرص على التوافق الفكري والثقافي والاجتماعي بين الزوجين ، لأنه مهم وضروري ، وقد تقع الخلافات ، ويحدث الخصام بين الرجل وزوجته ، وهو أمر طبيعي وحتمي ومشاهد وله أسبابه الكثيرة والمختلفة .

وقد أصبح إتقان التفاوض للصلح بين الأزواج موهبة وفن وهو علم يدرس ويؤهل المختصين في هذا الجانب ، ويبرز منهم من لهم تجارب في الحياة الزوجية ، ولا يخفى أن من مقاصد التشريع الإسلامي في الحياة الزوجية أنها تقوم على المودة والرحمة، وإعطاء الحقوق والواجبات وتكون النفس في ذلك مقبلة مطمئنة ، وهذا ما يسعى له المختصين في الإصلاح الأسري من التفاوض مع الزوجين بغرض الإصلاح

٢- التفاوض في شأن الأسرة والأولاد.

لقد اعتنى القرآن الكريم أكمل عناية بالأولاد ، فشرع الزواج ، واعتنى بفترة الحمل ، ومن ثم فترة الرضاعة ، قال تعالى : ﴿ أَسْكِنُوهُنَّ مِنْ حَيْثُ سَكَنتُم مِّن وُجْدِكُمْ وَلَا تُضَآرُّوهُنَّ لِتُضَيِّقُواْ عَلَيْهِنَّ ۚ وَإِن كُنَّ أُوْلَٰتِ

(١) سورة النساء الآية ٣٥.

حَمۡلٖ فَأَنفِقُواْ عَلَيۡهِنَّ حَتَّىٰ يَضَعۡنَ حَمۡلَهُنَّۚ فَإِنۡ أَرۡضَعۡنَ لَكُمۡ فَـَٔاتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ وَأۡتَمِرُواْ بَيۡنَكُم بِمَعۡرُوفٖۖ وَإِن تَعَاسَرۡتُمۡ فَسَتُرۡضِعُ لَهُۥٓ أُخۡرَىٰ ٦ ﴾[1]

فشرعت الأحكام المتعلقة في كل ذلك ، وكل ما تقدم ذكره في الآية الكريمة قد يطرأ عليه كثير من الخلافات ، فيدخل التفاوض بغرض الإصلاح في قضايا السكن والنفقة ، سواءً على الزوجة ، أو الأبناء ، ولا يخفى على العقلاء حجم المشكلات الأسرية مع الأولاد ، لا سيما المرحلة الخطرة ، وهي مرحلة التكليف وتسمى في الواقع المعاصر عند البعض بمرحلة " المراهقة " والحاجة الماسة لهذه الفئة من التقدير والاحترام ، والاهتمام بهم ، بالإضافة إلى الحب والحنان والإرشاد وحسن التوجيه المنضبط لتهذيب السلوك والتصرفات ، ويحسن التفاوض معهم بدقة وحرص عند الخطأ.

ثالثاً : التفاوض لحل المشكلات بين الأرحام.

لقد أولى الله – جل وعلا – للأرحام اهتماماً كبيراً ، فقال تعالى : ﴿ وَأُوْلُواْ ٱلۡأَرۡحَامِ بَعۡضُهُمۡ أَوۡلَىٰ بِبَعۡضٖ فِي كِتَٰبِ ٱللَّهِۚ إِنَّ ٱللَّهَ بِكُلِّ شَيۡءٍ عَلِيمُۢ ﴾[2] .

ورتب على الإحسان إليهم الأجور العظيمة ، وحذر من القطيعة والإساءة إليهم ، والمشاهد كثيراً من الأرحام تنشأ بينهم خلافات ، وتوصل أحياناً إلى القطيعة فيما بينهم .

وتحل المشكلة بين الأرحام عن طريق التفاوض بالسعي إلى حلها للحفاظ على روابط القربى ، أو الرحم .

رابعاً : مشكلات أهل البلد من المجتمع

اهتم القرآن الكريم بعلاج كل أمر قد يسبب الفرقة بين المسلمين ، فقال تعالى : ﴿ فَٱتَّقُواْ ٱللَّهَ وَأَصۡلِحُواْ ذَاتَ بَيۡنِكُمۡۖ وَأَطِيعُواْ ٱللَّهَ وَرَسُولَهُۥٓ إِن كُنتُم مُّؤۡمِنِينَ ﴾[3].

والتفاوض يعتبر الأسلوب الحضاري لمعالجة المشكلات بين أفراد المجتمع ، وفي المشكلات تكمن الخطورة فيها إن تفاقمت ، وذلك أنها تتصل بأعداد أكبر في المجتمع ، وإن لم تحل ، قد تنشأ منها أمور لا تحمد عقباها ، ويتجلى لتوضيح ما سبق ، من السيرة النبوية ، موقف الرسول ﷺ ، وذلك قبل بعثته فيمن

---

(١) سورة الطلاق الآية ٦.

(٢) سورة الأنفال الآية ٧٥.

(٣) سورة الأنفال الآية ١ .

يضع الحجر الأسود من القبائل في موضعه في الكعبة حين حصل "الاختلاف بين قريش في وضع الحجر قال ابن اسحاق ثم إن القبائل من قريش جمعت الحجارة لبنائها كل قبيلة تجمع على حدة ثم بنوها حتى بلغ البنيان موضع الركن فاختصموا فيه كل قبيلة تريد أن ترفعه الى موضعه دون الأخرى حتى تحاوروا وتحالفوا وأعدوا للقتال لعقة الدم فقربت بنو عبد الدار(١) جفنة مملوءة دما ثم تعاقدوا هم وبنو عدي بن كعب بن لؤي(٢) على الموت وأدخلوا أيديهم في ذلك الدم في تلك الجفنة فسموا لعقة الدم فمكث قريش أربع ليال أو خمسا ثم إنهم اجتمعوا في المسجد وتشاوروا وتناصفوا أبو امية بن المغيرة(٣) يجد حلا فزعم بعض أهل الرواية إن ابا امية بن المغيرة بن عبد الله بن عمر بن مخزوم وكان عامئذ أسن قريش كلها قال يا معشر قريش اجعلوا بينكم فيما تختلفون فيه أول من يدخل من باب هذا المسجد يقضي بينكم فيه ففعلوا الرسول ﷺ يضع الحجر فكان أول داخل عليهم رسول الله ﷺ فلما رأوه قالوا هذا الأمين رضينا هذا محمد فلما انتهى إليهم وأخبروه الخبر قال ﷺ هلم إلي ثوبا فأتى به فأخذ الركن فوضعه فيه بيده ثم قال لتأخذ كل قبيلة بناحية من الثوب ثم ارفعوه جميعا ففعلوا حتى إذا بلغوا به موضعه وضعه هو بيده ثم بني عليه ﷺ"(٤) ،وأنهى خلاف بفضل الله قد يجر إلى حرب بين قبائل ، وبينت هذه القصة أن القبائل هموا بالحرب ، إلا أن الله لطف بهم ، بعد أن تفاوضوا فيما بينهم حتى خلصوا على رأي يكفيهم شر الخلاف .

وينبغي على كل من يتصدى للتفاوض في الصلح بين الناس ، أن يقوم بالآتي :

١- إخلاص النية :

قال تعالى : ﴿ فَٱعۡبُدِ ٱللَّهَ مُخۡلِصٗا لَّهُ ٱلدِّينَ ﴾(٥)

التفاوض بإخلاص العمل، واستحضار تقوى الله، في الأمر، والدعاء، طريق لقبول العمل، والبركة فيه.

---

(١) هم بنو عبد الدار بن قصي بن كلاب بن مرة بن كعب بن لؤي بن غالب بن فهر بن مالك بن النضر بن كنانة بن خزيمة، معجم قبائل العرب ج٢ ص٧٢٣.

(٢) هم بنو عدي بن كعب بن لؤي بن غالب بن فهر بن مالك بن النضر بن كنانة ، ومنهم يرجع نسب أمير المؤمنين عمر بن الخطاب ،جلائد الجمان في التعريف بقبائل عرب الزمان ، القلقشندي ، ج ١ ص ٤٠ .

(٣) هو أبو امية واسمه حذيفة بن المغيرة بن عبد الله بن عمر بن مخزوم المخزومي ، وكان أمين قريش وأسنها ورأسها يومئذ ، الكامل في التاريخ ، عز الدين أبي الحسن ابن الأثير، ج ١ ص٢٥٢.

(٤) ابن هشام ، السيرة النبوية ط ١٤١١ دار الجيل ، بيروت ، ج٢ ص ١٨ - ١٩ .

(٥) سورة الزمر الآية ٢ .

٢- **تقصي الحقائق :**

ينبغي التثبت في الأمور والأخبار قبل البدء في التفاوض ، قال تعالى : ﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ إِن جَآءَكُمۡ فَاسِقُۢ بِنَبَإٖ فَتَبَيَّنُوٓاْ أَن تُصِيبُواْ قَوۡمَۢا بِجَهَٰلَةٖ فَتُصۡبِحُواْ عَلَىٰ مَا فَعَلۡتُمۡ نَٰدِمِينَ ﴿٦﴾ ﴾[1]

٣- الفطنة والذكاء :

المفاوض يتوسم ، قال تعالى : ﴿ إِنَّ فِي ذَٰلِكَ لَأٓيَٰتٖ لِّلۡمُتَوَسِّمِينَ ﴿٧٥﴾ ﴾[2]

وعليه أن يسبر الناس، لأنه يقابل فئات البشر، وفيهم الماكر، والمخادع فيجب الانتباه واليقظة في التفاوض عبر مراحله الدقة مع الأطراف وجميع الجوانب.

٤- التوثيق

فيتم تسجيل ما تم الوصول إليه وتوثيقه بشكل واضح .

وحري أن يستعان للصلح في حل الخلافات ، من يكون من ذوي الرأي والبصيرة والحكمة خاصة من عرف حرصه ورغبته في الإصلاح وحسنت نيتهم ، وصدق حالهم ، ومن له تأثير ، كان الخلاف ، من أقارب ، أو من أصدقاء ، أو معارف.

رابعاً : جانب التنمية

لا يخفى على العقلاء دور التفاوض في الجانب التنموي في المجتمع ، على الأفراد والجماعات وذلك للبناء في مختلف احتياجات التنمية.

المطلب الثالث : آداب التفاوض في المجال الاجتماعي

أولاً : موافقة الأطراف على مبدأ التفاوض ذاته .

المتتبع للقرآن الكريم ، يجد أن التفاوض ، وما يجري محرى التفاوص ، بتم برغبة طرفي التفاوض، وهذا يعتبر أصلاً ، حيث لا يمكن أن يكون أحد أطراف التفاوض ملزماً للآخر بالتفاوض بالإكراه، وقسره على التفاوض قسراً ، وتنفيذ رغباته مرغماً ، وإلا لم تكن العملية تسمى تفاوضاً وإنما ذلك كان بمثابة إملاء رغبات طرف أقوى على من دونه ، ومثال ذلك ، ما جرى من تفاوض ، بين ذي

(١) سورة الحجرات الآية ٦.

(٢) سورة الحجر الآية ٧٥ .

القرنين ، والقوم الذين شكوا من يأجوج ومأجوج ، كما في قوله تعالى : ﴿ قَالُواْ يَٰذَا ٱلْقَرْنَيْنِ إِنَّ يَأْجُوجَ وَمَأْجُوجَ مُفْسِدُونَ فِي ٱلْأَرْضِ فَهَلْ نَجْعَلُ لَكَ خَرْجًا عَلَىٰٓ أَن تَجْعَلَ بَيْنَنَا وَبَيْنَهُمْ سَدًّا ﴿٩٤﴾ قَالَ مَا مَكَّنِّي فِيهِ رَبِّي خَيْرٌ فَأَعِينُونِي بِقُوَّةٍ أَجْعَلْ بَيْنَكُمْ وَبَيْنَهُمْ رَدْمًا ﴿٩٥﴾ ءَاتُونِي زُبَرَ ٱلْحَدِيدِ حَتَّىٰٓ إِذَا سَاوَىٰ بَيْنَ ٱلصَّدَفَيْنِ قَالَ ٱنفُخُواْ حَتَّىٰٓ إِذَا جَعَلَهُۥ نَارًا قَالَ ءَاتُونِيٓ أُفْرِغْ عَلَيْهِ قِطْرًا ﴿٩٦﴾ فَمَا ٱسْطَٰعُوٓاْ أَن يَظْهَرُوهُ وَمَا ٱسْتَطَٰعُواْ لَهُۥ نَقْبًا ﴿٩٧﴾ ﴾(1).

ثانياً : الاعتراف بالخطأ

يعلمنا القرآن الكريم ، أن الاعتراف بالخطأ من الأخلاق ، ففي قصة نبي الله ورسوله وكليمه موسى عليه السلام ، يقول تعالى : ﴿ وَدَخَلَ ٱلْمَدِينَةَ عَلَىٰ حِينِ غَفْلَةٍ مِّنْ أَهْلِهَا فَوَجَدَ فِيهَا رَجُلَيْنِ يَقْتَتِلَانِ هَٰذَا مِن شِيعَتِهِۦ وَهَٰذَا مِنْ عَدُوِّهِۦ فَٱسْتَغَٰثَهُ ٱلَّذِي مِن شِيعَتِهِۦ عَلَى ٱلَّذِي مِنْ عَدُوِّهِۦ فَوَكَزَهُۥ مُوسَىٰ فَقَضَىٰ عَلَيْهِ قَالَ هَٰذَا مِنْ عَمَلِ ٱلشَّيْطَٰنِ إِنَّهُۥ عَدُوٌّ مُّضِلٌّ مُّبِينٌ ﴿١٥﴾ قَالَ رَبِّ إِنِّي ظَلَمْتُ نَفْسِي فَٱغْفِرْ لِي فَغَفَرَ لَهُۥٓ إِنَّهُۥ هُوَ ٱلْغَفُورُ ٱلرَّحِيمُ ﴿١٦﴾ قَالَ رَبِّ بِمَآ أَنْعَمْتَ عَلَيَّ فَلَنْ أَكُونَ ظَهِيرًا لِّلْمُجْرِمِينَ ﴿١٧﴾ ﴾(2).

والخطأ وارد على بني آدم دون استثناء كما قال ﷺ :"كل بني آدم خطاء وخير الخطائين التوابون"(3) والاعتراف بالخطأ فضيلة ، ويثري التفاوض الأمثل بين الناس ،كما أن الاعتراف بالخطأ ، يرفع من قدر صاحبه ، فلا يصلح أن يتشبث العبد برأيه في حال الخطأ ، وهي سمة من سمات الفضلاء، ويتجلى هنا موقف أمير المؤمنين ، عمر بن الخطاب رضي الله عنه وحينها كان يخطب في الناس ، وراجعته إمرأة فقد روى أصحاب السنن "أن عمر بن الخطاب كان يخطب فقال: "ألا لا تغالوا في صدقات النساء، فإنها لو كانت مكرمة في الدنيا أو تقوى عند الله لكان أولاكم بها رسول الله ما أصدق قط امرأة من نساؤه ولا بناته فوق اثنتي عشر أوقية، فقامت إليه امرأة فقالت له يا عمر: أيعطينا الله وتحرمنا؟ أليس الله سبحانه وتعالى يقول: ﴿ وَءَاتَيْتُمْ إِحْدَىٰهُنَّ قِنطَارًا فَلَا تَأْخُذُواْ مِنْهُ شَيْـًٔا ﴾

(1) سورة الكهف الآيات ٩٤ – ٩٧ .

(2) سورة القصص الآيات ١٥ – ١٧ .

(3) تقدم تخريجه ص ٨٦

قال عمر: أصابت امرأة وأخطأ عمر"[1].

ثالثاً : أهلية المفاوضين

فلا يفاوض سفيهاً ، أو صغيراً ، قاصراً ، لا يميّز في أي أمر ذي بال ، ولابد من اتصاف المفاوضين بصفات تؤهلهم ، لاتمام التفاوض بمراحله ، وإنجازه ، قال تعالى : ﴿ وَإِنْ خِفْتُمْ شِقَاقَ بَيْنِهِمَا فَابْعَثُوا حَكَمًا مِّنْ أَهْلِهِۦ وَحَكَمًا مِّنْ أَهْلِهَآ إِن يُرِيدَآ إِصْلَٰحًا يُوَفِّقِ ٱللَّهُ بَيْنَهُمَآ ۗ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ عَلِيمًا خَبِيرًا ﴾[2] .

رابعاً : العدل

العدل في كل شيء يتصل في التفاوض وغيره ، وإنصاف المقابل ، وعدم الإجحاف فيه ، ولو كان من الأعداء ، قال تعالى : ﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ كُونُوا۟ قَوَّٰمِينَ لِلَّهِ شُهَدَآءَ بِٱلْقِسْطِ ۖ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَـَٔانُ قَوْمٍ عَلَىٰٓ أَلَّا تَعْدِلُوا۟ ۚ ٱعْدِلُوا۟ هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ ۖ وَٱتَّقُوا۟ ٱللَّهَ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ خَبِيرٌۢ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿٨﴾ ﴾[3]

خامساً: تجنب الجدل المذموم

الجدل غالباً لا يأت بخير ، ويجب الحذر من الجدل الذموم ، لأن من طبيعة اللإنسان الجدل ، قال تعالى : ﴿ وَكَانَ ٱلْإِنسَٰنُ أَكْثَرَ شَىْءٍ جَدَلًا ﴾[4].

ومن السنة ، قال عليه السلام "بيت في ربض الجنة لمن ترك المراء ولو كان محقاً"[5] والمراء الجدل ، فينبغي للمفاوض أن يبتعد عن الجدال الذي يبعد عن الحل ويزيد من بعد الشقة بين الناس ، أياً كان موقعهم .

---

(١) المستصفى ، محمد بن محمد الغزالي أبو حامد ، دار الكتب العلمية ، بيروت ، ط الأولى ، ١٤١٣ ، تحقيق : محمد عبدالسلام عبد الشافي ج ١ ، ص ٣٦١.

(٢) سورة النساء الآية ٣٥.

(٣) سورة المائدة الآية ٨ .

(٤)سورة الكهف الآية ٥٤ .

(٥) سبق تخريجه ، ص ١٩.

سادساً: وضوح الهدف

يجب أن يكون الهدف من التفاوض واضحا ، أتم الوضوح ، فلا يلتبس الأمر، ويكون ذريعة لتوارد الشكوك وسوء الظن بين العباد.

سابعاً: الترحيب بالمفاوض

حسن الاستقبال للمفاوض ، يزيد من فرص اتمام التفاوض ، والتقارب ، والاتفاق .

ثامناً: التركيز على الموضوع والحلول

في التفاوض ، ينبغي أن يكون التركيز على الموضوع ، والبحث عن حلول ، وتجنب التعرض للأشخاص ، بالهمز ، أو اللمز ، أو بأي إساءة .

ينبغي أن يكون التركيز على الموضوع وليس على العضو المفاوض ، فالموضوع يلامس حياة الناس وهو المهم والذي يجري التفاوض بصدده.

تاسعاً: البعد عن النعرات والعصبية والحزبية .

المتدبر ، لتعاليم القرآن الكريم ، يرى عجباً ، في النهي عن النعرات ، وجعلها ميزان ، يقاس العباد به ، وتم بيان الميزان الحقيقي ، وهو القسطاس المستقيم ، الذي يوزن العباد به ، وهو ميزان التقوى ، قال تعالى : ﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلنَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَٰكُم مِّن ذَكَرٍ وَأُنثَىٰ وَجَعَلْنَٰكُمْ شُعُوبًا وَقَبَآئِلَ لِتَعَارَفُوٓاْۚ إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِندَ ٱللَّهِ أَتْقَىٰكُمْۚ إِنَّ ٱللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ﴿١٣﴾ ﴾(١)

عاشراً: الاقتصار على المفيد

يعلمنا القرآن الكريم ، الاختصار والإيجاز ، فخير الكلام ما قل ودل ، وذكر المختصر المفيد، والتأمل للنص القرآني التالي ، قال تعالى : ﴿ قَالَ هَلْ ءَامَنُكُمْ عَلَيْهِ إِلَّا كَمَآ أَمِنتُكُمْ عَلَىٰٓ أَخِيهِ مِن قَبْلُۖ فَٱللَّهُ خَيْرٌ حَٰفِظًاۖ وَهُوَ أَرْحَمُ ٱلرَّٰحِمِينَ ﴿٦٤﴾ ﴾(٢)

وذلك الخطاب التفاوضي ببين يعقوب ، عليه السلام ، وبنيه ، حينما طلبوا بنيامين ، أخو يوسف، ليذهبوا به ليكتالوا .

---

(١) سورة الحجرات الآية ١٣.

(٢) سورة يوسف الآية ٦٤.

ويحسن البعد عن الحديث في الأمور التي لا طائل من ورائها .

حادي عشر: التحلي بالصبر

المفاوضات ، تقتضي الصبر ، والتأني ، وعدم الإسراع أو العجلة ، قال تعالى : ﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ ٱصۡبِرُواْ وَصَابِرُواْ وَرَابِطُواْ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَ لَعَلَّكُمۡ تُفۡلِحُونَ ﴿٢٠٠﴾ ﴾(١)

وقد جعل الله على الصبر الثواب الجزيل .

ثاني عشر : التقارب بين المتفاوضين

تقارب المفاوضين من بعضهم، وهذا يضيف لهم شعور وهو كما أنهم متقاربون بأجسادهم، يتقاربون بآرائهم ، وبأفكارهم وتوجهاتهم ومصالحهم .

ثالث عشر: التوثيق

يتم التوثيق بعد الوصول إلى الاتفاق ، فتكون بنود الاتفاق مفصلة ، وملزمة للطرفين المتفاوضين، كي لا تنشأ أي خلافات فيما بعد.

رابع عشر: تجنب الآتي

أ- تجنب كثرة الصمت في التفاوض ، إلا إذا تحدث غيرك ، أو كان هناك مصلحة من الصمت ، كالدلالة على أمر ما .

ب- تجنب التلون ، والخداع .

ج- تجنب سوء الظن ومحاولة تجنب الخطأ قدر المستطاع.

د- الغرور .

وجميع ما سبق يزيد من تنمية الروابط والصلة بين الناس من خلال أخلاق العمل التفاوضي بين الناس كما يحقق لهم العلاقات الاجتماعية الجيدة .

---

(١) سورة آل عمران الآية ٢٠٠.

المبحث الثالث

دور التفاوض في المجال الدعوي

وفيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول : تعريف الدعوة وأهميتها.

المطلب الثاني : دور التفاوض في المجال الدعوي .

المطلب الثالث : نماذج دعوية تتعلق بالتفاوض.

المطلب الأول : تعريف الدعوة وأهميتها

أولاً : تعريف الدعوة

الدعوة لغة :

الدعوة "دعا ، دعاء ، ودعوى ، الدعوة يدعى إليها الأخوان"[(1)]

و"الدعوة ودعوت فلاناً أي صحت به واستدعيته"[(2)].

والدعوة في الاصطلاح : هي الدعوة إلى الله على بصيرة وتكون بالحكمة والموعظة الحسنة والمجادلة بالتي هي أحسن .

ثانياً : أهمية الدعوة

مهنة الأنبياء عليهم السلام ، الدعوة إلى الله ، فهم أئمة الدعوة إليه سبحانه ، قال تعالى: ﴿ وَلَقَدْ بَعَثْنَا فِي كُلِّ أُمَّةٍ رَّسُولًا أَنِ اعْبُدُوا اللَّهَ وَاجْتَنِبُوا الطَّاغُوتَ ﴾[(3)].

والأنبياء هم القدوة ، والأسوة الحسنة التي يجب الاقتداء بهم ، قال تعالى : ﴿ أُولَٰئِكَ الَّذِينَ هَدَى اللَّهُ ۖ فَبِهُدَاهُمُ اقْتَدِهْ ﴾[(4)].

وقال تعالى: ﴿ لَّقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِّمَن كَانَ يَرْجُو اللَّهَ وَالْيَوْمَ الْآخِرَ ﴾[(5)].

والدعوة من الأعمال الجليلة والهامة ، وقد تستلزم تفاوضاً ،أو جدالاً أو حوارا ونقاشا ، وهي تحتاج إلى علم ، وإتقان ، وصبر ، وتضحيات ، وسلوك ، ودراية ومعرفة بالوسائل والأساليب الدعوية، ومعرفة أحوال الناس ، وأعرافهم وعاداتهم ... فقد يقابل الداعية عدم قبول ، وصد ، وإعراض ، وربما زاد الأمر إلى السخرية ، والاستهزاء ، قال تعالى : ﴿ إِنَّ الَّذِينَ أَجْرَمُوا كَانُوا مِنَ الَّذِينَ آمَنُوا يَضْحَكُونَ ﴿٢٩﴾ وَإِذَا مَرُّوا بِهِمْ يَتَغَامَزُونَ ﴾[(6)].

فالتفاوض إذاً ضرورة في الدعوة إلى الله ، ويعتبر وسيلة مثلى من وسائل الدعوة إلى الله .

---

(١) القاموس المحيط ، الفيروز أبادي ، مرجع سابق ، مادة دعا دعاء ، ج١ ، ص٩٥٥.

(٢) لسان العرب ، ابن منضور ، مرجع سابق ، مادة دعا ، ج١٤ ، ص٢٥٧.

(٣) سورة النحل الآية ١٦.

(٤) سورة الأنعام الآية ٩٠.

(٥) سورة الأحزاب الآية ٢١.

(٦) سورة المطففين الآية ٣٠.

المطلب الثاني : دور التفاوض في المجال الدعوي

الدعوة إلى الله مهنة الأنبياء والرسل ، عليهم السلام ، وتوصل عبر سبل وطرق ، وقد أمر الله بها ، قال تعالى : ﴿ ٱدْعُ إِلَىٰ سَبِيلِ رَبِّكَ بِٱلْحِكْمَةِ وَٱلْمَوْعِظَةِ ٱلْحَسَنَةِ ۖ وَجَٰدِلْهُم بِٱلَّتِى هِىَ أَحْسَنُ ۚ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَن ضَلَّ عَن سَبِيلِهِۦ ۖ وَهُوَ أَعْلَمُ بِٱلْمُهْتَدِينَ ﴿١٢٥﴾ ﴾ (١)

وكثيراً ما تستخدم المفاوضات في الدعوة إلى الله ، فـ"التفاوض بالمنهج الدعوي تجري الدعوة فيه إلى مذهب أو مبدأ يلتف حوله الناس ويتميز بسمات من الاستقامة واللين"(٢) وبيان دور التفاوض في المجال الدعوي في ما يلي:

١- الدلالة على الخير ، والدعوة إليه ،كما في جاء في كتاب سليمان عليه السلام إلى بلقيس ملكة سبأ وذلك في قوله تعالى :﴿ إِنَّهُۥ مِن سُلَيْمَٰنَ وَإِنَّهُۥ بِسْمِ ٱللَّهِ ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ ﴿٣٠﴾ أَلَّا تَعْلُوا۟ عَلَىَّ وَأْتُونِى مُسْلِمِينَ ﴿٣١﴾ ﴾ (٣)

٢- النهي عن الشر ، قال تعالى : ﴿ وَإِلَىٰ مَدْيَنَ أَخَاهُمْ شُعَيْبًا ۚ قَالَ يَٰقَوْمِ ٱعْبُدُوا۟ ٱللَّهَ مَا لَكُم مِّنْ إِلَٰهٍ غَيْرُهُۥ ۖ وَلَا تَنقُصُوا۟ ٱلْمِكْيَالَ وَٱلْمِيزَانَ ۚ إِنِّىٓ أَرَىٰكُم بِخَيْرٍ وَإِنِّىٓ أَخَافُ عَلَيْكُمْ عَذَابَ يَوْمٍ مُّحِيطٍ ﴿٨٤﴾ ﴾ (٤)

٣- تقديم المصلحة العامة .

٤- التفاوض الدعوي يعمل على كسب العقول والقلوب ، قال تعالى ﴿ فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ ٱللَّهِ لِنتَ لَهُمْ ۖ وَلَوْ كُنتَ فَظًّا غَلِيظَ ٱلْقَلْبِ لَٱنفَضُّوا۟ مِنْ حَوْلِكَ ۖ فَٱعْفُ عَنْهُمْ وَٱسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِى ٱلْأَمْرِ ۖ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى ٱللَّهِ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ يُحِبُّ ٱلْمُتَوَكِّلِينَ ﴿١٥٩﴾ ﴾ (٥)

والتفاوض الدعوي ، هو ما يتميز بسمات الرفق، واللين بين الناس ، باحثاً عن استقامة الخلق بنشر الحكمة والموعظة الحسنة.

---

(١) سورة النحل الآية ١٢٥.

(٢) http://www.hadielislam.com د. مهدي ، بتصرف يسير .

(٣) سورة النمل: ٣٠ - ٣١ .

(٤) سورة هود الآية ٨٤ .

(٥) سورة آل عمران الآية ١٥٩.

٥- يقوم بالدور الوقائي ، لتفادي وتجنب حدوث الأزمات ، أو المشكلات ، من خلال المبادرة بعمل وقائي .

٦- المشاركة في الشدة والرخاء ، وفي السلم والأزمات ، ومن ذلك ما حكاه الله عن نبيه يونس عليه السلام ، ومشاركته لقومه في الاقتراع وهم على ظهر السفينة في البحر ، حيث قال تعالى : ﴿ وَإِنَّ يُونُسَ لَمِنَ الْمُرْسَلِينَ (١٣٩) إِذْ أَبَقَ إِلَى الْفُلْكِ الْمَشْحُونِ (١٤٠) فَسَاهَمَ فَكَانَ مِنَ الْمُدْحَضِينَ (١٤١) ﴾[1] .

٧- التفاوض ، يعمل على تصحيح المفاهيم الخاطئة لدى الناس ، كي لا يلتبس الأمر ، وبيان الفصل ، والقول الحق ، قال تعالى : ﴿ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ ﴾[2] .

٨- يسعى للمحافظة على القيم والآداب.

٩- يقوم بالدور في إزالة الشبه ، والرد على الباطل ، لإظهار الحق ، قال تعالى: ﴿ وَكَذَٰلِكَ نُفَصِّلُ الْآيَاتِ وَلِتَسْتَبِينَ سَبِيلُ الْمُجْرِمِينَ ﴾[3] .

١٠- وضع البدائل والحلول ، على مائدة المفاوضات ، على صعيد الأفراد ، والجماعات ، وهذا من أبواب الدعوة ، قال تعالى: ﴿ أَنْ أَدُّوا إِلَيَّ عِبَادَ اللَّهِ ۖ إِنِّي لَكُمْ رَسُولٌ أَمِينٌ (١٨) وَأَنْ لَا تَعْلُوا عَلَى اللَّهِ ۖ إِنِّي آتِيكُمْ بِسُلْطَانٍ مُبِينٍ (١٩) وَإِنِّي عُذْتُ بِرَبِّي وَرَبِّكُمْ أَنْ تَرْجُمُونِ (٢٠) وَإِنْ لَمْ تُؤْمِنُوا لِي فَاعْتَزِلُونِ (٢١) ﴾[4] .

طلب موسى عليه السلام من فرعون إرسال بني إسرائيل معه ، وعدم تعذيبهم ، كما جاء في قوله تعالى : ﴿ فَأْتِيَاهُ فَقُولَا إِنَّا رَسُولَا رَبِّكَ فَأَرْسِلْ مَعَنَا بَنِي إِسْرَائِيلَ وَلَا تُعَذِّبْهُمْ ۖ ﴾[5] ، ووضع له بدائل بدائل ففي حالة عدم إيمانكم ، اتروكوني وشأني ﴿فَاعْتَزِلُونِ﴾ ولكنه الطغيان ، والاستكبار ، الذي يعمي عن الحقيقة ، ويصد عن السبيل .

---

(١) الصافات: ١٣٩ - ١٤١.

(٢) سورة البقرة الآية ٢٧٥ .

(٣) سورة الأنعام الآية ٥٥.

(٤) سورة الدخان الآيات ١٨ - ٢١ .

(٥)سورة طه الآية ٤٧ .

١١- الخروج من المواقف التفاوضية بدروس يستفاد منها ، وستذكر فوائد مفاوضات صلح الحديبية كنموذج لذلك[١].

١٢- التفاوض الدعوي ، وسيلة لقبول الدعوة وإقامة الحجة .

١٣- معرفة ما هو المهم في الدعوة والبدء بالأهم والقيام بالأعمال الدعوية حسب أهميتها

١٤- معرفة احتياجات الناس ورغباتهم وهذا مما يعين الداعية في الحفاظ على حسن العلاقات وتنميتها

ومن دور التفاوض الدعوي أنه يُكسب الداعية عدد من الصفات والمهارات العلمية، والعملية للداعية ، وينبغي الحفاظ عليها ومراعاتها أثناء المفاوضات ، لدعم قبول دعوته ومنها ما يلي :

١- التجرد في تحري الحق ، وقبوله وفي الحديث ، "لا يَسْأَلُونِي خُطَّةً يُعَظِّمُونَ فِيهَا حُرُمَاتِ اللَّهِ إِلا أَعْطَيْتُهُمْ إِيَّاهَا"[٢].

ويقول الإمام الغزالي ، رحمه الله ، عند ذكره لعلامات طلب الحق : "أن يكون في طلب الحق كناشد ضالة ، لا يفرّق بين أن تظهر الضالة على يده ، أو على يد من يعاونه ، ويرى رفيقه معينًا لا خصمًا ، ويشكره إذا عرفه الخطأ وأظهر له الحق"[٣].

٢- الصدق والاعتدال في الحديث.

٣- التحلي بالإنصات وعدم المقاطعة للطرف الآخر.

٤- البدء بالأهم في الدعوة قال تعالى : ﴿ وَلَا يَأْمُرَكُمْ أَن تَتَّخِذُوا۟ ٱلْمَلَٰٓئِكَةَ وَٱلنَّبِيِّۦنَ أَرْبَابًا ۗ أَيَأْمُرُكُم بِٱلْكُفْرِ بَعْدَ إِذْ أَنتُم مُّسْلِمُونَ ﴿٨٠﴾ ﴾[٤] .

قال :" لا يطيع بعضنا بعضا في معصية الله"[٥].

٥- التدرج وإدراك الداعية للتدرج والتزامه به حري أن يؤتي أكله.

---

(١) في الباب الثاني ، مبحث تطبيقات التفاوض ، ص ١٣٧.

(٢) تم تخريجه ص١٥٢.

(٣) إحياء علوم الدين، محمد بن محمد الغزالي أبو حامد ، دار المعرفة ، سنة ، بدون ، بيروت ج١ ص ٥٧.

(٤) سورة آل عمران الآية ٦٤.

(٥) فتح القدير الجامع بين فني الرواية والدراية من علم التفسير ، محمد بن علي الشوكاني ، ج١ ص٥٢٥.

٦- مراعاة المصالح والمفاسد.

٧- الإعداد الجيد للتفاوض وتحضير الأدلة والحجج.

٨- إعطاء كل طرف وقته في ذكر مطالبه ، وما يتعلق بها ، واعتبار المفاوضات فرصة للتعاون، قال تعالى : ﴿وَتَعَاوَنُوا۟ عَلَى ٱلْبِرِّ وَٱلتَّقْوَىٰ﴾(١).

٩- التفريق بين الرأي ومن يقدمه.

١٠- المرونة فيما يمكن المرونة فيه والسعي لفهم مصالح الأطراف جميعها.

١١- ترتيب النقاط وفقا لأهميتها والتركيز على الأكثر أهمية .

١٢- إن احتاج الأمر لطلب فترة مراجعة يراجع فيها قبل اتخاذ القرار فذلك أجدى ، وهذا ما حصل بين النبي ، صلى الله عليه وسلم ، ونصارى نجران ، حيث طلبوا إمهالهم إلى الغد، فأتوا من الغد وقد عدلوا عن المباهلة ، إلى الموادعة على مال يدفعونه(٢).

١٣- التوضيح في الحديث والأسئلة لفهم المراد منها ، وبيان الغاية من التفاوض .

١٤- اليقظة ، والانتباه ، لردود الأفعال ، والاستفادة منها ، كما يقتضي الاتفاق ، بأن يتم التوثيق لنتائج المفاوضات .

١٥- التفاوض الدعوي يحافظ على العلاقات الاجتماعية حتى بعد انتهاء المفاوضات ، كما يدعو للالتزام بالأخلاق الفاضلة.

١٦- التمهيد لتحديد نقاط الالتقاء والانطلاق من النقاط المشتركة وذلك يعد أساساً لتفاوض جاد وهادف بين أطراف التفاوض حيث يوفر نقطة للانطلاق ومن هنا كان من أصول التفاوض في القرآن الكريم أن يبدأ المفاوض تفاوضه من النقاط المشتركة التي عبر عنها التنزيل بـ " كلمة سواء ." قال تعالى : ﴿قُلْ يَٰٓأَهْلَ ٱلْكِتَٰبِ تَعَالَوْا۟ إِلَىٰ كَلِمَةٍ سَوَآءٍۭ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ﴾(٣).

١٧- تهيئة المناخ للتفاوض حتى نهاية المفاوضات عبر مراحلها ، فتحديد النقاط المشتركة بين المتفاوضين والبدء بها تزيد من فرص التلاقي والتقريب الفكري ويساعد على تقريب الفجوة

---

(١) سورة المائدة الآية ٢.

(٢) السنن الكبرى ، أحمد ابن الحسين بن علي البيهقي ، كتاب الجزية ،باب المهادنة على النظر، ح ١٩٢٨١ ، ج٩ ص٢٢١.

(٣) سورة آل عمران الآية ٦٤.

وتخفيف الحدة والتوتر إن وجدت، وتشخيص نقاط الخلاف ومحل النزاع لمحاولة معالجتها بأفضل أسلوب وأيسر طريقة.

١٨- حسن المظهر ، والعناية به ، دون مبالغة ، ومعلوم أثر ذلك ، مع الحرص على الانطباع الأولي ، والمبدئي ، فذلك له تأثير قوي وفاعل على سير المفاوضات والحرص على حسن الترحيب في أول اللقاء .

١٩- التقبل للخصم في التفاوض ، وذلك بقبول التفاوض معه ، قبول البدائل التي لا تؤثر على الأساس والهدف المنشود ،كما حصل في صلح الحديبية.

٢٠- كسب ثقة الطرف الآخر بحسن دوام العشرة .

المطلب الثالث : نماذج دعوية تتعلق بالتفاوض

ثمة نماذج يستفاد منها في التفاوض الدعوي ومنها العناية بالبيان واختيار الألفاظ بدقة متناهية كي تكون مؤثرة ولها دلالات واضحة ، وعدد من الخطوات ، مثل العناية بالأسئلة والتوقيت ... ونذكر فيما يلي ما يتيسر من تلك النماذج :

١- الشاب الذي أراد الزنا.

لم ينهي القرآن الكريم عن الزنا فحسب بل نهى عن مقدماته ، وخطواته ، والقرب منه ، فقال تعالى : ﴿ وَلَا تَقْرَبُوا۟ ٱلزِّنَىٰٓ ۖ إِنَّهُۥ كَانَ فَٰحِشَةً وَسَآءَ سَبِيلًا ﴿٣٢﴾ ﴾[1]

وعن أبي أمامة أن فتى شابا أتى رسول الله ﷺ فقال: يا رسول الله ائذن لي بالزنا، فأقبل القوم عليه فزجروه، وقالوا "مه، مه" فقال: ادن، فدنا منه قريبا. قال: فجلس.قال: أتحبه لأمك ؟ قال: لا والله، جعلني الله فداءك. قال: ولا الناس يحبونه لأمهاتهم. قال: أتحبه لأختك ؟ قال: لا والله جعلني الله فداءك. قال: والناس لا يحبونه لأخواتهم. قال: أتحبه لعمتك؟ قال: لا والله ، جعلني الله فداءك. قال: ولا الناس يحبونه لعماتهم. قال: أتحبه لخالتك؟ قال: لا والله، جعلني الله فداءك. قال: ولا الناس يحبونه لخالاتهم. قال: فوضع يده عليه وقال: "اللهم اغفر ذنبه، وطهر قلبه، وأحصن فرجه." فلم يكن من الفتى بعد ذلك يلتفت إلى شيء"[2].

ونستفيد عددا الفوائد من هذا الموقف وهي كما يلي :

أ- بدأ الشاب بطلب الإذن في الزنا من الرسول ﷺ ، فاستخدم الرسول أسلوب يجري مجرى التفاوض والمناقشة معه .

ب- الاستماع والإنصات للشاب

ج- قدمت له أسئلة محددة وقوية كأن لها دوي – أترضاه لأمك - ...

د- التعليق على الإجابة بالمقرر لدى العقلاء أنهم كذلك لا يرضونه لذويهم من أمهات أو بنات ، أو أخوات ، أو عمات ، أو خالات ...

---

(١) سورة الإسراء الآية ٣٢.

(٢) مسند أحمد،أحمد بن حنبل، ،ط٢مؤسسة قرطبة القاهرة ،١٤٢٠- ١٩٩٩،ح٢٢٢٦٥ج٣٦ ص٥٤٥،وإسناده صحيح.

٢- مفاوضة نبي الله موسى عليه السلام ، وفرعون الطاغية .

قوله تعالى: ﴿ أَنْ أَدُّوٓاْ إِلَيَّ عِبَادَ ٱللَّهِ إِنِّي لَكُمْ رَسُولٌ أَمِينٌ ﴿١٨﴾ وَأَن لَّا تَعْلُواْ عَلَى ٱللَّهِ إِنِّيٓ ءَاتِيكُم بِسُلْطَٰنٍ مُّبِينٍ ﴿١٩﴾ وَإِنِّي عُذْتُ بِرَبِّي وَرَبِّكُمْ أَن تَرْجُمُونِ ﴿٢٠﴾ وَإِن لَّمْ تُؤْمِنُواْ لِي فَٱعْتَزِلُونِ ﴿٢١﴾ فَدَعَا رَبَّهُۥٓ أَنَّ هَٰٓؤُلَآءِ قَوْمٌ مُّجْرِمُونَ ﴾[(١)] .

وتطورت المفاوضات حتى أصبحت علينة كما في قوله تعالى: ﴿ وَلَقَدْ أَرَيْنَٰهُ ءَايَٰتِنَا كُلَّهَا فَكَذَّبَ وَأَبَىٰ ﴿٥٦﴾ قَالَ أَجِئْتَنَا لِتُخْرِجَنَا مِنْ أَرْضِنَا بِسِحْرِكَ يَٰمُوسَىٰ ﴿٥٧﴾ فَلَنَأْتِيَنَّكَ بِسِحْرٍ مِّثْلِهِۦ فَٱجْعَلْ بَيْنَنَا وَبَيْنَكَ مَوْعِدًا لَّا نُخْلِفُهُۥ نَحْنُ وَلَآ أَنتَ مَكَانًا سُوًى ﴿٥٨﴾ قَالَ مَوْعِدُكُمْ يَوْمُ ٱلزِّينَةِ وَأَن يُحْشَرَ ٱلنَّاسُ ضُحًى ﴿٥٩﴾ فَتَوَلَّىٰ فِرْعَوْنُ فَجَمَعَ كَيْدَهُۥ ثُمَّ أَتَىٰ ﴿٦٠﴾ قَالَ لَهُم مُّوسَىٰ وَيْلَكُمْ لَا تَفْتَرُواْ عَلَى ٱللَّهِ كَذِبًا فَيُسْحِتَكُم بِعَذَابٍ وَقَدْ خَابَ مَنِ ٱفْتَرَىٰ ﴿٦١﴾ فَتَنَٰزَعُوٓاْ أَمْرَهُم بَيْنَهُمْ وَأَسَرُّواْ ٱلنَّجْوَىٰ ﴿٦٢﴾ قَالُوٓاْ إِنْ هَٰذَٰنِ لَسَٰحِرَٰنِ يُرِيدَانِ أَن يُخْرِجَاكُم مِّنْ أَرْضِكُم بِسِحْرِهِمَا وَيَذْهَبَا بِطَرِيقَتِكُمُ ٱلْمُثْلَىٰ ﴾[(٢)].

وهنا يتضح الاستثمار الأمثل للمفاوضات في الدعوة ، لإظهار الحق ، حيث كانت سبباً في إيمان السحرة ومن تبعهم .

٣- ﴿ إِنَّا فَتَحْنَا لَكَ فَتْحًا مُّبِينًا ﴿١﴾ ﴾[(٣)]

تضمن صلح الحديبية صوراً متعددة من الدعوة ولقد أثّرت فيمن أتى للتفاوض من قريش ثم إن"المتأمل فى شروط الحديبية يرى أنها أنجزت للمسلمين ما أرادوا دون سفك للدماء، فعندما تفاوض النبي صلى الله عليه وسلم على شروط الحديبية لم يتنازل عن مطلبه الرئيس بأداء مناسك العمرة، ، كما أن التغيير في الخطاب لم يخسر المسلمين الهدف التفاوضي الأساسي، كما أن الذكاء النبوى فى فن التفاوض رأى أن المسلمين بحاجة إلى هذه الهدنة بدون حروب للتفرغ للدعوة بأمان ونشر الإسلام ، وقد أجمع علماء المسلمين على أن هذه الفترة كانت

---

(١) سورة الدخان الآيات ١٨ – ٢٢.

(٢) سورة طه الآيات ٥٥ – ٦٣.

(٣)سورة الفتح الآية ١

الفترة المهمة للدعوة[١]. فقدمت مصلحة الدعوة ، وهي المصلحة العامة والأهم في هذا الحدث العظيم والذي نتج عنها الفتح المبين، كما "أن النبى عليه السلام بدأ بالسيطرة على المفاوضات بمنهج المباغتة بطلبه التفاوضي بإطلاق صراح عثمان بن عفان رضي الله عنه،والتى كانت بيعة الرضوان وهذا من عظيم حنكته التفاوضية ،وقال أننا ما أحوجنا الى التفاوض النبوى"[٢].

وبعض مطالب الأنبياء عليهم السلام من أقوامهم تعد من قبيل التفاوض، علماً أن ممارسة الداعية للتفاوض فيه تعليم الناس ما ينفعهم ونشر لآدابه وأخلاقه.

---

(١) الشيخ شوقى http://www.hadielislam.com.

(٢) المرجع السابق ، الشيخ شوقى http://www.hadielislam.com.

المبحث الرابع

التفاوض والمجال النفسي

وفيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول : تعريف النفس وأهميتها.

المطلب الثاني : دور التفاوض في المجال النفسي .

المطلب الثالث : فوائد التفاوض في المجال النفسي.

المطلب الأول : تعريف النفس وأهميتها

أولاً : التعريف في اللغة

ورد في النفس ضربين : "أحدها الروح ، والآخر معنى النفس فيه جملة الشيء وحقيقته"[(١)]

"النفس الروح ، نفسته بنفس أي أصبته بعين ، ونافس عاين ، ونفّس تنفيسا ونفسا أي فرج تفريجا ، وغير ذي نفس كريه" [(٢)].

وفي الحديث الشريف: "فوالله ما الفقر أخشى عليكم، ولكن أخشى عليكم أن تبسط عليكم الدنيا، كما بسطت على من كان قبلكم، فتنافسوها كما تنافسوها، وتهلككم كما أهلكتهم"[(٣)].

النفس اصطلاحاً :

قال تعالى : ﴿وَنَفۡسٖ وَمَا سَوَّىٰهَا﴾[(٤)].

ذكر الشيخ محمد الأمين[(٥)] رحمه الله أن النفس "تحمل كامل خلقة الإنسان بجسمه وروحه وقواه الإنسانية من تفكير وسلوك... إلخ.

وقيل : النفس هنا بمعنى القوى المفكرة المدركة مناط الرغبة والاختيار"[(٦)].

ويرى الباحث، أن النفس : هي جامعة الرغبات، والغرائز، والنزعات، والميول للإنسان وهي ما حواها الصدر، وهي المحرك الرئيس للإنسان ، قال تعالى : ﴿كُلُّ نَفۡسِۭ بِمَا كَسَبَتۡ رَهِينَةٌ﴾[(٧)].

أهمية المجال النفسي

لقد اهتم القرآن الكريم بالنفس في أكثر من موضع وتناولها من شتى الجوانب ، ومن تلك المواطن:

---

(١) تاج العروس من جواهر القاموس محمد بن محمد بن عبدالرزاق الحسيني ، دار الهداية ،ج ١٦ ص ٥٥٩.

(٢) القاموس المحيط ، الفيروز أبادي ، مرجع سابق ، ج ١ ص ٧٤٥.

(٣) صحيح البخاري ، باب ما يحذر من زهرة الدنيا والتنافس ، ح ٦٠٦١ ج٥ ص٣٣٦١ .

(٤) سورة الشمس آية ٧.

(٥) محمد الأمين بن محمد المختار بن عبدالقادر الجكني الشنقيطي المدني ، من كبار علماء المدينة ، درّس بالمسجد النبوي ، والجامعة الإسلامية ، توفي رحمه الله ١٣٩٣هـ.

(٦) محمد الأمين الجكني الشنقيطي أضواء البيان ، ط ١٤١٥ هـ- ١٩٩٥ م دار الفكر بيروت ، ج ٨ ص ٥٣٩ .

(٧) سورة المدثر الآية ٣٨.

قوله تعالى : ﴿ثُمَّ تُوَفَّىٰ كُلُّ نَفْسٍ مَّا كَسَبَتْ وَهُمْ لَا يُظْلَمُونَ﴾ (١)

النفس الأمارة قال تعالى : ﴿إِنَّ ٱلنَّفْسَ لَأَمَّارَةٌۢ بِٱلسُّوٓءِ﴾ (٢).

النفس اللوامة: وقد أقسم الله تعالى بها حيث قال تعالى :﴿وَلَآ أُقْسِمُ بِٱلنَّفْسِ ٱللَّوَّامَةِ﴾ (٣).

النفس المطمئنة : قال تعالى : ﴿يَـٰٓأَيَّتُهَا ٱلنَّفْسُ ٱلْمُطْمَئِنَّةُ ﴿٢٧﴾﴾ (٤)

والنفس هي القائد للإنسان ، فينبغي الاهتمام والاعتناء بها ؛ وذلك لقوة الأثر على باقي جوانب الإنسان من أعضاء وحواس ... ف "النفس البشرية هي مناط التكليف وهو الجانب الذي به كان الإنسان إنسانا وبها كان خلقه في أحسن تقويم ونال بذلك أعلى درجات التكريم"(٥) فبهذه النفس يرتفع الانسان ويعلو قدره، ويصبح في مصاف الكرماء النجباء ، وكذلك بها يدنو حتى لا يكون له أي قيمة فيشابه الدواب، وقد قيل :

نفس عصام سودت عصاما :: وعلمته الكر والإقداما

وصيرته ملكا هماما(٦)

وتكمن أهمية النفس في عدة أمور منها ما يلي :

أولاً : مناط التكليف

قال تعالى : ﴿كُلُّ نَفْسٍۭ بِمَا كَسَبَتْ رَهِينَةٌ﴾ (٧).

ثانياً : منها يكون التمييز

النفس تتحسس وتقوم بالتفريق والتمييز بين الحسن والقبيح وما بينهما ومعرفة الحقائق من غيرها، ومعرفة الفروق بين الناس حال التفاوض.

---

(١) سورة البقرة الآية ٢٨١.

(٢) سورة يوسف آية ٥٣.

(٣) سورة القيامة آية ٢.

(٤) سورة الفجر الآية ٢٧

(٥) أضواء البيان ، مرجع سابق، ج ٩ ص ٦.

(٦) منسوب للشاعر عصام بن شهير ، من الزجر ، جمهرة أشعار العرب ، أبو زيد القرشي ، ج١ ص٢١

(٧) سورة المدثر الآية ٣٨.

ثالثاً : أنها مصدر التعبير

قال تعالى : ﴿وَٱللَّهُ يَعۡلَمُ مَا تُسِرُّونَ وَمَا تُعۡلِنُونَ﴾(1)

فالنفس هي مصدر التعبير عما تكنه ، وتبوح النفس بما فيها بالكلام والجهر به أو الكتابة أو الإشارة لإفهام المقابل المراد ، أو بما يسمى بحديث النفس لنفسه.

وقال تعالى : ﴿وَإِن تُبۡدُواْ مَا فِيٓ أَنفُسِكُمۡ أَوۡ تُخۡفُوهُ يُحَاسِبۡكُم بِهِ ٱللَّهُ﴾(2).

وهذا يوضح ما للنفس من أهمية .

رابعاً : منطلق الدوافع

قال تعالى :﴿وَلَقَدۡ خَلَقۡنَا ٱلۡإِنسَٰنَ وَنَعۡلَمُ مَا تُوَسۡوِسُ بِهِۦ نَفۡسُهُۥۖ وَنَحۡنُ أَقۡرَبُ إِلَيۡهِ مِنۡ حَبۡلِ ٱلۡوَرِيدِ﴾(3)

النفس منها انطلاق الدوافع.

خامساً : معرفة الفوارق النفسية بين الرجل والمرأة

معرفة الفوارق النفسية بين الرجل والمرأة، قال تعالى : ﴿وَلَيۡسَ ٱلذَّكَرُ كَٱلۡأُنثَىٰ﴾(4) توجد فوارق بين نفس الرجل ونفس المرأة ، وهي الموجودة بالفطرة بين الذكر والأنثى ، ومنها المشاعر والعواطف هي أكثر عند المرأة ، كما أن ذاكرة الرجل أقوى من ذاكرة المرأة ، وفى هذا قال تعالى : ﴿وَٱسۡتَشۡهِدُواْ شَهِيدَيۡنِ مِن رِّجَالِكُمۡۖ فَإِن لَّمۡ يَكُونَا رَجُلَيۡنِ فَرَجُلٞ وَٱمۡرَأَتَانِ مِمَّن تَرۡضَوۡنَ مِنَ ٱلشُّهَدَآءِ أَن تَضِلَّ إِحۡدَىٰهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحۡدَىٰهُمَا ٱلۡأُخۡرَىٰ﴾(5).

فشهادة الرجل تساوى شهادة امرأتين ، وهذه الفوارق من الأهمية بمكان ويجب أن تؤخذ في الاعتبار في حال التفاوض .

سادساً: النفس مأوى الإيمان بالله .

فالنفس مقر الإيمان ويزيد بها وينقص بقدر الطاعة لله ، أو المعصية.

---

(1) سورة النحل آية ١٩.

(2) سورة البقرة آية ٢٨٤ .

(3) سورة ق الآية ١٦.

(4) سورة آل عمران الآية ٣٦.

(5) سورة البقرة آية ٢٨٢.

المطلب الثاني : دور التفاوض في المجال النفسي

لقد اهتم القرآن الكريم بمراعاة النفس البشرية وما يتصل بها من رغبات وميول ونحوه ، واعتنى بها أكمل عناية ، وخاصة في حال الأمر أو النهي والتقرير ، فمن الأمر أو الطلب مثلاً ، قوله تعالى: ﴿قُلْ يَٰعِبَادِىَ ٱلَّذِينَ أَسْرَفُوا۟ عَلَىٰٓ أَنفُسِهِمْ لَا تَقْنَطُوا۟ مِن رَّحْمَةِ ٱللَّهِ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ يَغْفِرُ ٱلذُّنُوبَ جَمِيعًا ۚ إِنَّهُۥ هُوَ ٱلْغَفُورُ ٱلرَّحِيمُ ﴿٥٣﴾﴾ (١)

ويظهر ويتجلى في هذه الآية الكريمة الكرم الإلهي في الخطاب حيث جاء النداء بـ ﴿يَٰعِبَادِىَ﴾ بنسبة التشريف للعباد إليه في التعبد ، ولا يخفى الأثر النفسي في ذلك ، وإذا كان النداء للذين أسرفوا على أنفسهم بالذنوب والمعاصي ، فهو من باب أولى يشمل الذين لم يسرفوا على أنفسهم بالذنوب والمعاصي ، رحمة من الله ، وفضلاً منه سبحانه ، والنداء بعدم القنوط من رحمة الله ، حيث أنه سبحانه هو القادر وحده لمغفرة جميع الذنوب ، بكرمه ومنّه ، وفضله رحمةً بعباده.

ونجد في جانب النهي في الآية الكريمة التالية في قوله تعالى :﴿وَلَا تَسُبُّوا۟ ٱلَّذِينَ يَدْعُونَ مِن دُونِ ٱللَّهِ فَيَسُبُّوا۟ ٱللَّهَ عَدْوًۢا بِغَيْرِ عِلْمٍ ۗ كَذَٰلِكَ زَيَّنَّا لِكُلِّ أُمَّةٍ عَمَلَهُمْ ثُمَّ إِلَىٰ رَبِّهِم مَّرْجِعُهُمْ فَيُنَبِّئُهُم بِمَا كَانُوا۟ يَعْمَلُونَ﴾(٢).

ففي هذه الآية الكريمة ينهي ربنا سبحانه وتعالى عن سب آلهة المشركين ، وكان ذلك النهي لعلة ، تنم عن الضلال المبين في المشركين ، فـ "يقول الله تعالى ناهياً لرسوله صلى الله عليه وسلم والمؤمنين عن سبّ آلهة المشركين، وإن كان فيه مصلحة، إلا أنه يترتب عليه مفسدة أعظم منها، وهي مقابلة المشركين بسبّ إله المؤمنين، وهو الله لا إله إلا هو كما قال علي بن أبي طلحة عن ابن عباس في هذه الآية: قالوا: يا محمد لتنتهين عن سبك آلهتنا، أو لنهجون ربك، فنهاهم الله أن يسبوا أوثانهم ﴿فَيَسُبُّوا۟ ٱللَّهَ عَدْوًۢا بِغَيْرِ عِلْمٍ﴾ وقال عبد الرزاق عن معمر، عن قتادة: كان المسلمون يسبون أصنام الكفار، فيسب الكفار الله عدواً بغير علم، فأنزل الله ﴿وَلَا تَسُبُّوا۟ ٱلَّذِينَ يَدْعُونَ مِن دُونِ ٱللَّهِ﴾"(٣).

وقد اهتم القرآن الكريم بما تكتنفه الحياة من الأحوال ومنها المشكلات والأزمات ، ومن المؤكد أنها تحتاج إلى دقة وإتقان في حسن التعامل معها ، وخاصة المشكلات أو الأزمات النفسية، مثل

---

(١) سورة الزمر الآية ٥٣

(٢) سورة الأنعام الآية ١٠٨

(٣) تفسير القرآن العظيم ، ابن كثير ، دار الفكر، مرجع سابق ، ، ج ٢ ص ٢٠٠

الفتور والملل أو الإحباط، أو الاكتئاب، ... ومع حاجة المفاوض الماسة لمراعاة الجوانب النفسية في تفاوضه من أجل التأثير فيمن يتفاوض معهم ، لأن النفس هي المحرك للإنسان في أقواله وأفعاله ، قال تعالى ﴿ كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِينَةٌ ﴿٣٨﴾ ﴾[(١)].

ويبرز ذلك في عمل من يتيسر له الإصلاح بين الناس ، وينبغي على القائم به ، التوكل على الله وحسن الظن به سبحانه ، ومن المشاهد أن نفس العبد تقود سلوكه ، وللتأثير في الجانب النفسي في التفاوض، يحسن مراعاة عدد من الجوانب ، ومنها ما يلي :

أولاً : مع الطرف الآخر

١- أن يشعر الآخر بأن دافع التفاوض رغبةً في مصلحته ، ومحبة الخير له ، وهذا ما علمنا إياه رسول الله ﷺ حين قال "لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه"[(٢)].

٢- أن يشعر بأنه مهم ومحل اهتمام من يفاوضه ، فيؤثر ذلك في النفوس ، قال تعالى : ﴿ قَالَ لَا وَٱخْفِضْ جَنَاحَكَ لِلْمُؤْمِنِينَ ﴿٨٨﴾ ﴾[(٣)]

٣- يجب أن يعرف من يتفاوض معه معرفة تامة وبوضوح فكلما اقتنع به أكثر وعرف أنه شخص يمكن الثقة به، حينئذ يقبل منه.

٤- إفادته وتقديم الحسن له.

٥- استثمار الجانب الإيماني ، فالإيمان فمقره القلب.

٦- عدم سب محبوباته ، وخاصةً تلك التي يتعلق بها ، عظمت أو صغرت ، ومراعاة المصلحة في ذلك ، قال تعالى ﴿ وَلَا تَسُبُّوا۟ ٱلَّذِينَ يَدْعُونَ مِن دُونِ ٱللَّهِ ﴾[(٤)].

٧- تفهم الحاجات النفسية لمن نفاوض.

وعندما يلتقي المفاوض مع من يريد المفاوضة معه ولو لأول مرة ، فينبغي أن يكون على دراية تامة ما أمكن إلى ذلك سبيلا ، بحالة من يفاوض فقد يكون في حالة من القلق ، أو التوتر ، أو الغضب، أو ، الاكتئاب، ... ، ويعتبر ذلك أساساً وهو العنصر الحيوي في تسهيل عملية التفاوض،

---

(١) سورة المدثر الآية ٣٨.

(٢) صحيح مسلم،كتاب الإيمان،باب الدليل على أن من خصال الإيمان أن يحب لأخيه ما يحب لنفسه،ح ١٧٩ج١ ص٤٩.

(٣) سورة الحجر الآية ٨٨.

(٤) سورة الأنعام الآية ١٠٨.

ومن ثم تقديم الحلول المناسبة .

ثانياً : سلوك المفاوض

على المفاوض أن يهتم بمراعاة الجانب النفسي ، وخاصة في سلوكه ، فالمفاوض سيواجه أفراداً أو جماعات من ويقوم بالتفاوض للبحث عن حلول للمشكلات أو غيرها ، ورعاية الجوانب النفسية التي بسببها قد تنتج أفعال سلوكية غير محبذة ، والعمل على الوقائية لهم من المشكلات ، أو الأزمات الأخرى.

ومن سلوكيات المفاوض ما يلي :

١- التقبل : فيجب أن يتقبل المقابل قبولاً صادقاً ويظهر أثر ذلك أثناء التفاوض .

٢- التعاون مع أطراف التفاوض فيما أمكن منذ البداية إلى نهاية التفاوض معه .

٣- محاولة التعرف على من يفاوض وما يحب وما يكره والعلم بأخلاقه .

٤- البعد عن التصرفات التي تؤدي إلى البغض ، أو الغضب ، أو التشاؤم والطيرة .

٥- القدوة الحسنة ، قال تعالى : ﴿ يَٰقَوۡمِ أَرَءَيۡتُمۡ إِن كُنتُ عَلَىٰ بَيِّنَةٖ مِّن رَّبِّي وَرَزَقَنِي مِنۡهُ رِزۡقًا حَسَنٗاۚ وَمَآ أُرِيدُ أَنۡ أُخَالِفَكُمۡ إِلَىٰ مَآ أَنۡهَىٰكُمۡ عَنۡهُۚ إِنۡ أُرِيدُ إِلَّا ٱلۡإِصۡلَٰحَ مَا ٱسۡتَطَعۡتُۚ وَمَا تَوۡفِيقِيٓ إِلَّا بِٱللَّهِۚ عَلَيۡهِ تَوَكَّلۡتُ وَإِلَيۡهِ أُنِيبُ ٨٨ ﴾[١]

٦- التوضيح وخاصة في الأمور المهمة لتلافي الحرج ، قال تعالى : ﴿ قَالَ هَٰذِهِۦ نَاقَةٞ لَّهَا شِرۡبٞ وَلَكُمۡ شِرۡبُ يَوۡمٖ مَّعۡلُومٖ ١٥٥ وَلَا تَمَسُّوهَا بِسُوٓءٖ فَيَأۡخُذَكُمۡ عَذَابُ يَوۡمٍ عَظِيمٖ ١٥٦ ﴾[٢] .

٧- إعطاء الاهتمام للنفس ، فهي محور التعامل.

---

(١) سورة هود الآية ٨٨.

(٢) سورة الشعراء: ١٥٥ - ١٥٦

المطلب الثالث : فوائد التفاوض في المجال النفسي

للتفاوض دور هام وآثار في النفس ، ولا يخفى مدى أهمية الجانب النفسي في التفاوض ، فمن فوائد وآثار التفاوض في المجال النفسي ما يلي :

١- الاطمئنان

قال تعالى: ﴿ قَالُواْ يَٰمُوسَىٰٓ إِمَّآ أَن تُلۡقِيَ وَإِمَّآ أَن نَّكُونَ أَوَّلَ مَنۡ أَلۡقَىٰ ۝٦٥ قَالَ بَلۡ أَلۡقُواْۖ فَإِذَا حِبَالُهُمۡ وَعِصِيُّهُمۡ يُخَيَّلُ إِلَيۡهِ مِن سِحۡرِهِمۡ أَنَّهَا تَسۡعَىٰ ۝٦٦ فَأَوۡجَسَ فِي نَفۡسِهِۦ خِيفَةٗ مُّوسَىٰ ۝٦٧ قُلۡنَا لَا تَخَفۡ إِنَّكَ أَنتَ ٱلۡأَعۡلَىٰ ۝٦٨ وَأَلۡقِ مَا فِي يَمِينِكَ تَلۡقَفۡ مَا صَنَعُوٓاْۖ إِنَّمَا صَنَعُواْ كَيۡدُ سَٰحِرٖۖ وَلَا يُفۡلِحُ ٱلسَّاحِرُ حَيۡثُ أَتَىٰ ۝٦٩ فَأُلۡقِيَ ٱلسَّحَرَةُ سُجَّدٗا قَالُوٓاْ ءَامَنَّا بِرَبِّ هَٰرُونَ وَمُوسَىٰ ۝٧٠ ﴾ (١)

في هذا الموقف العصيب وجود السحرة بسحرهم العظيم الذي أتوا به ، ووجود فرعون الذي طغى وجنوده ، وفي الآية الكريمة دلالة أن الله سبحانه طمأن موسى بقوله ﴿ قُلۡنَا لَا تَخَفۡ ﴾ ثم أخبره جل شأنه ﴿ إِنَّكَ أَنتَ ٱلۡأَعۡلَىٰ ﴾ .

وقد ينتاب المفاوض شيء من الخوف لا سيما إن تفاوض مع طغاة أو أصحاب شوكة ومنعة، والطمأنينة سكون في النفس وتأمين لها.

٢- الحب

قال تعالى : ﴿ وَهِيَ تَجۡرِي بِهِمۡ فِي مَوۡجٖ كَٱلۡجِبَالِ وَنَادَىٰ نُوحٌ ٱبۡنَهُۥ وَكَانَ فِي مَعۡزِلٖ يَٰبُنَيَّ ٱرۡكَب مَّعَنَا وَلَا تَكُن مَّعَ ٱلۡكَٰفِرِينَ ۝٤٢ ﴾ (٢) .

بينت الآية الكريمة محاولات نبي الله نوح عليه السلام وحرصه حتى آخر اللحظات على نجاة ابنه محبة في الخير له بأن يكون مع المؤمنين الناجين من الغرق.

و"لما أخذت نوحا العاطفة على ولده قال ﴿رَبِّ إِنَّ ٱبۡنِي مِنۡ أَهۡلِي ﴾(٣) إلى قوله ﴿إِنَّهُۥ لَيۡسَ مِنۡ أَهۡلِكَ ﴾(٤) " (٥).

---

(١) سورة طه الآية ٦٥ – ٧٠.

(٢) سورة هود الآية ٤٢.

(٣) سورة هود الآية ٤٥

(٤) سورة هود الآية ٤٦

(٥) أضواء البيان ، مرجع سابق ج ٨ ص ٣١٥

٣- تسكين الغضب :

الحياة مليئة بالمواقف ، وقد يفاجأ العبد بما يثير غضبه ، وقد يكون خلاف الحقيقة ، فما يلبث أن يعلم ، بحقيقة الواقع ، بسبب المفاوضة ونحوه ، فيسكن الغضب ، ويزول ، وهذا ماتم استنباطه من هذا الموقف القصصي من القرآن ، حيث يقول تبارك وتعالى : ﴿وَلَمَّا رَجَعَ مُوسَىٰٓ إِلَىٰ قَوْمِهِۦ غَضْبَٰنَ أَسِفًا قَالَ بِئْسَمَا خَلَفْتُمُونِى مِنۢ بَعْدِىٓ ۖ أَعَجِلْتُمْ أَمْرَ رَبِّكُمْ ۖ وَأَلْقَى ٱلْأَلْوَاحَ وَأَخَذَ بِرَأْسِ أَخِيهِ يَجُرُّهُۥٓ إِلَيْهِ ۚ قَالَ ٱبْنَ أُمَّ إِنَّ ٱلْقَوْمَ ٱسْتَضْعَفُونِى وَكَادُوا۟ يَقْتُلُونَنِى فَلَا تُشْمِتْ بِىَ ٱلْأَعْدَآءَ وَلَا تَجْعَلْنِى مَعَ ٱلْقَوْمِ ٱلظَّٰلِمِينَ ﴿١٥٠﴾﴾

وبعد أن تبيّن حقيقة الموقف لموسى من أخيه هارون عليهما السلام ، فقال كما قال تعالى :

﴿قَالَ رَبِّ ٱغْفِرْ لِى وَلِأَخِى وَأَدْخِلْنَا فِى رَحْمَتِكَ ۖ وَأَنتَ أَرْحَمُ ٱلرَّٰحِمِينَ ﴿١٥١﴾﴾

وبعد ذلك تبين الأثر ، حيث يقول تبارك وتعالى : ﴿وَلَمَّا سَكَتَ عَن مُّوسَى ٱلْغَضَبُ أَخَذَ ٱلْأَلْوَاحَ ۖ وَفِى نُسْخَتِهَا هُدًى وَرَحْمَةٌ لِّلَّذِينَ هُمْ لِرَبِّهِمْ يَرْهَبُونَ ﴿١٥٤﴾﴾ (١)

٤- المودة

قال تعالى : ﴿عَسَى ٱللَّهُ أَن يَجْعَلَ بَيْنَكُمْ وَبَيْنَ ٱلَّذِينَ عَادَيْتُم مِّنْهُم مَّوَدَّةً ۚ وَٱللَّهُ قَدِيرٌ ۚ وَٱللَّهُ غَفُورٌ رَّحِيمٌ﴾ (٢).

٥- الانتماء :

الشعور بالانتماء للمقابل أمر مهم جداً حيث أن الجميع يجمعهم شيء واحد ومن ذلك قول كثير من الأنبياء والرسل خاطبوا أقوامهم ونادوهم بـ ﴿يَٰقَوْمِ﴾ وهذا يشعر المخاطب المنادى بأن الجميع ينتمون إلى قوم واحد ، ومثال مع كليم الله موسى عليه السلام مع قومه ، قال تعالى : ﴿وَإِذْ قَالَ مُوسَىٰ لِقَوْمِهِۦ يَٰقَوْمِ ٱذْكُرُوا۟ نِعْمَةَ ٱللَّهِ عَلَيْكُمْ إِذْ جَعَلَ فِيكُمْ أَنۢبِيَآءَ وَجَعَلَكُم مُّلُوكًا وَءَاتَىٰكُم مَّا لَمْ يُؤْتِ أَحَدًا مِّنَ ٱلْعَٰلَمِينَ ﴿٢٠﴾﴾ (٣) .

---

(١) سورة الأعراف الآيات ١٥٠ - ١٥٤

(٢) سورة الممتحنة الآية ٧.

(٣) سورة المائدة الآية ٢٠ .

٦-فهم الناس وسبرهم وتوثيق الصلة بهم :

كما حصل مع العباس رضي الله عنه عندما قال للنبي ﷺ عام الفتح " اجعل لأبي سفيان شيئاً فإنه يحب الفخر، قال رسول الله ﷺ "من دخل دار أبي سفيان فهو آمن ومن ألقى السلاح فهو آمن ومن أغلق بابه فهو آمن" [(١)].

وهكذا فإن الاعتناء بالنفس وحسن التفاوض وتأمين الاحتياجات النفسية يزيد الاطمئنان النفسي والثقة بالنفس ، فتكون حياة المسلم أكثر كفاءة وتفاؤل بإذن الله.

(١) صحيح مسلم ، باب فتح مكة ، ح ٤٧٢٤ ، ج٥ ص١٧٢.

الباب الثاني

معالم التفاوض في حياة الأنبياء عليهم السلام
كما يجليها القرآن الكريم

وفيه ثلاثة فصول:

الفصل الأول : التفاوض في حياة الأنبياء عليهم السلام.

الفصل الثاني : نتائج التفاوض في حياة الأنبياء عليهم السلام .

الفصل الثالث : آثار التفاوض على الفرد والمجتمع .

الفصل الأول

التفاوض في حياة الأنبياء عليهم السلام.

وفيه مبحثان:

المبحث الأول : عناية الأنبياء عليهم السلام بالتفاوض.

المبحث الثاني : تطبيقات التفاوض عند الأنبياء عليهم السلام .

المبحث الأول
عناية الأنبياء عليهم السلام بالتفاوض

وفيه مطلبان:

المطلب الأول : تعريف النبي.

المطلب الثاني : ما يسبق التفاوض .

المطلب الأول : تعريف النبي

تعريف النبي والرسول والفرق بينهما

"النبي في اللغة : مشتق من النبأ وهو الخبر ذو الفائدة العظيمة . قال تعالى : ﴿عَمَّ يَتَسَاءَلُونَ ۝١ عَنِ النَّبَإِ الْعَظِيمِ﴾ (1).

وسمي النبي نبيًّا لأنه مُخبرٌ من الله ، ويُخْبِرُ عن الله فهو مُخبَر ومُخبِر .

وقيل النبي مشتق من النباوة : وهي الشيء المرتفع .

وسمي النبي نبيًّا على هذا المعنى: لرفعة محله على سائر الناس. قال تعالى: ﴿وَرَفَعْنَاهُ مَكَانًا عَلِيًّا﴾(2).

والرسول في اللغة : مشتق من الإرسال وهو التوجيه . قال تعالى مخبرًا عن ملكة سبأ :

قال تعالى : ﴿وَإِنِّي مُرْسِلَةٌ إِلَيْهِم بِهَدِيَّةٍ فَنَاظِرَةٌ بِمَ يَرْجِعُ الْمُرْسَلُونَ﴾ (3).

وقد اختلف العلماء في تعريف كل من النبي والرسول في الشرع على أقوال أرجحها :

أن النبي : هو من أوحى الله إليه بما يفعله ويأمر به المؤمنين .

والرسول : هو من أوحى الله إليه وأرسله إلى من خالف أمر الله ليبلغ رسالة الله "(4).

والفرق بينهما "أما الرسول فهو من أرسل إلى الكفار والمؤمنين ليبلغهم رسالة الله ويدعوهم إلى عبادته، وليس من شرط الرسول أن يأتي بشريعة جديدة فقد كان يوسف على ملة إبراهيم ، وداود وسليمان كانا على شريعة التوراة وكلهم رسل"(5) .

---

(1) سورة النبأ الآيات ١ – ٢.

(2) سورة مريم الآية ٥٧.

(3) سورة النمل الآية ٣٥.

(4) كتاب أصول الإيمان في ضوء الكتاب والسنة ،نخبة من العلماء ، ط الأولى ،وزارة الشؤون الإسلامية والأوقاف والدعوة والإرشاد – المملكة العربية السعودية ،١٤٢١هـ ، ج١ ص ٢٠١.

(5) المرجع السابق ج١ ٢٠٢.

المطلب الثاني : ما يسبق التفاوض

من خلال قصص الأنبياء عليهم السلام ، في القرآن الكريم ، يتضح جلياً في حياة الأنبياء عليهم السلام وهم الذين اصطفاهم الله لرسالته ، اتصافهم بعدد من الصفات الجليلة والتي لا يتسع المقام لذكرها ، وإنما سوف يقتصر الباحث على ذكر الصفات المختصة بالتفاوض ، وهذه الصفات تسبق التفاوض، وتعتبر من الأهمية بمكان، وتعد من قبيل الأسباب والوسائل لإتمام المفاوضات، أياً كانت تلك المفاوضات، وهي بمثابة العدة للتفاوض، ومن هذه الصفات ما يلي:

أولاً : العلم

اتصف الأنبياء والمرسلين عليهم السلام بالعلم ، وأظهر القرآن الكريم ذلك ، ففي شأن نوح عليه السلام، قال تعالى: ﴿ أُبَلِّغُكُمْ رِسَٰلَٰتِ رَبِّي وَأَنصَحُ لَكُمْ وَأَعْلَمُ مِنَ ٱللَّهِ مَا لَا تَعْلَمُونَ ﴾ (١) .

وفي حال يعقوب عليه السلام ، قال تعالى : ﴿ قَالَ إِنَّمَآ أَشْكُواْ بَثِّي وَحُزْنِيٓ إِلَى ٱللَّهِ وَأَعْلَمُ مِنَ ٱللَّهِ مَا لَا تَعْلَمُونَ ﴿٨٦﴾ ﴾ (٢).

وكما في خطاب نبي الله يعقوب لابنه يوسف عليهم السلام ، يقول تبارك وتعالى : ﴿ وَكَذَٰلِكَ يَجْتَبِيكَ رَبُّكَ وَيُعَلِّمُكَ مِن تَأْوِيلِ ٱلْأَحَادِيثِ وَيُتِمُّ نِعْمَتَهُۥ عَلَيْكَ وَعَلَىٰٓ ءَالِ يَعْقُوبَ كَمَآ أَتَمَّهَا عَلَىٰٓ أَبَوَيْكَ مِن قَبْلُ إِبْرَٰهِيمَ وَإِسْحَٰقَ إِنَّ رَبَّكَ عَلِيمٌ حَكِيمٌ ﴾ (٣).

ومن أدلة السنة على ذلك ، ما ورد عن عائشة رضي الله عنها ، أن أناسا كانوا يتعبدون عبادة شديدة فنهاهم النبي ﷺ فقالوا : يا رسول الله إنا لسنا كهيئتك إنك قد غفر الله لك ذنبك ما تقدم منه وما تأخر فقال والله لأنا أعلمكم بالله وأخشاكم له" (٤) .

وعلم الأنبياء عليهم السلام من اصطفاء الله لهم ، وقد أعلا الله شأن العلم ومكانته وفضله وكذلك أعلا شأن أهل العلم وفضلهم في القرآن الكريم وأمر سبحانه بالعلم، فقال تعالى :

---

(١) سورة الأعراف الآية٦٢ .

(٢) سورة يوسف الآية ٨٦.

(٣) سورة يوسف الآية ٦.

(٤) المنتخب من مسند عبد بن حميد ، عبد بن حميد بن نصر أبو محمد الكسي ، مكتبة السنة – القاهرة ،ط الأولى ، ١٤٠٨ – ١٩٨٨، ج١ص ٤٣٥.

﴿ فَٱعۡلَمۡ أَنَّهُۥ لَآ إِلَٰهَ إِلَّا ٱللَّهُ وَٱسۡتَغۡفِرۡ لِذَنۢبِكَ ﴾ [1] .

ورغب فيه وجعل لذلك من الأجور العظيمة ، ومنها قول النبي ﷺ : "من سلك طريقاً يلتمس به علماً سهل الله له به طريقاً إلى الجنة "[2].

قال تعالى : ﴿ هَلۡ يَسۡتَوِي ٱلَّذِينَ يَعۡلَمُونَ وَٱلَّذِينَ لَا يَعۡلَمُونَ ﴾[3].

ومن يريد التفاوض حري به التزود من العلم الذي يعرف به الحلال من الحرام ، والحسن من القبيح ، والمحمود من المذموم ، وبخاصة العلم الخاص بموضوع التفاوض بجميع جوانبه ،.

فصاحب العلم يتحدث بالبرهان، ويطلب بالدليل، ويفند الحجج ويدعو للحق، وفي مقابل العلم، تكون آفة الجهل، فهي طريق للخطأ، والزلل، والظلم، وإذا كان الجهل بموضوع التفاوض، فهذا يعني أن الإنسان قد يسيء من حيث يريد الإصلاح ، وهذا عند سلامة النية وصفائها ، فيجادل بغير علم ولا هدى، فيعتبر العلم عدة المفاوض وبصيرته ، قال تعالى : ﴿ قُلۡ هَٰذِهِۦ سَبِيلِيٓ أَدۡعُوٓاْ إِلَى ٱللَّهِۚ عَلَىٰ بَصِيرَةٍ أَنَا۠ وَمَنِ ٱتَّبَعَنِي ﴾ [4].

والعلم لازم من لوازم التفاوض ، وخاصةً في الموضوع المراد التفاوض حوله ، للعم بالحقوق، وكيفية المطالبة بها ، وإبراز الدليل ، والحجة ، والبرهان ،

والعلم صفة تتجلى في حياة الأنبياء والرسل جميعهم عليهم الصلاة والسلام .

ثانياً : الصبر

الأنبياء عليهم السلام من أكثر الناس صبراً ، وقد أمر الله نبيه بالصبر ، مثل من قبله ، من أولي العزم من الرسل ، فقال جل من قائل : ﴿ فَٱصۡبِرۡ كَمَا صَبَرَ أُوْلُواْ ٱلۡعَزۡمِ مِنَ ٱلرُّسُلِ ﴾ [5].

والصبر من الأخلاق التي يجب أن يتسم بها المسلم ويجتهد على تحصيلها فهي تبعد عن الغضب والانفعال ، مهما كان الموقف. قال تعالى ﴿ خُذِ ٱلۡعَفۡوَ وَأۡمُرۡ بِٱلۡعُرۡفِ وَأَعۡرِضۡ عَنِ ٱلۡجَٰهِلِينَ ﴾[6].

---

(١) سورة محمد الآية ١٩.

(٢) سنن الترمذي ، كتاب العلم ،باب فضل العلم ، ح٢٦٤٦ – قال الشيخ الألباني : صحيح.

(٣) سورة الزمر الآية ٩.

(٤) سورة يوسف الآية ١٠٨.

(٥) سورة الأحقاف الآية ٣٥.

(٦) سورة الأعراف الآية١٩٩.

ولا يطيق ذلك إلا الصابرون ، والصبر خلق مستقر في النفس يلازم صاحبه في جميع مراحل التفاوض من البداية إلى النهاية .

ثالثاً : الرحمة

اتصف الأنبياء عليهم السلام بالرحمة، والشفقة، على أقوامهم، وقد تجلى ذلك في القرآن الكريم، فهذا خاتم الأنبياء والمرسلين يقول عنه تبارك وتعالى : ﴿ وَمَآ أَرْسَلْنَـٰكَ إِلَّا رَحْمَةً لِّلْعَـٰلَمِينَ ﴾ (1).

فتجاوزت رحمة نبينا محمد صلى الله عليه وسلم الجن والإنس إلى جميع الخلائق ، وتأكدت الرحمة الخاصة بالمؤمنين كما في قوله تعالى : ﴿ لَقَدْ جَآءَكُمْ رَسُولٌ مِّنْ أَنفُسِكُمْ عَزِيزٌ عَلَيْهِ مَا عَنِتُّمْ حَرِيصٌ عَلَيْكُم بِٱلْمُؤْمِنِينَ رَءُوفٌ رَّحِيمٌ ﴿١٢٨﴾ ﴾ (2)

كما أن رحمة الأنبياء بأقوامهم ، تجلّت من خلال سيرتهم العطرة ، وتبينت في دعوتهم ومفاوضتهم مع أقوامهم ، ويجب على المفاوض المسلم أن يكون حريصا على التخلق بخلق الرحمة بالناس ورفيقاً بمن يفاوض لأنه يسعى لهدايتهم واستقامتهم .

والرحمة وسيلة قوية يتم الولوج بها إلى القلوب والنفوس ، والتأثير فيها ، قال تعالى مخاطبا رسوله الكريم ﴿ فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ ٱللَّهِ لِنتَ لَهُمْ ۖ وَلَوْ كُنتَ فَظًّا غَلِيظَ ٱلْقَلْبِ لَٱنفَضُّوا۟ مِنْ حَوْلِكَ ﴾ (3).

والمتأمل لهذه الآية الكريمة يجد أنه لوكان الرسول فظاً غليظ القلب وهو رسول لانفظ من حوله من هم خيار الأمة إيماناً وعملاً وسلوكاً وهم من قال الله فيهم ﴿ وَٱلَّذِينَ مَعَهُۥٓ أَشِدَّآءُ عَلَى ٱلْكُفَّارِ رُحَمَآءُ بَيْنَهُمْ ۖ تَرَىٰهُمْ رُكَّعًا سُجَّدًا يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّنَ ٱللَّهِ وَرِضْوَٰنًا ۖ سِيمَاهُمْ فِى وُجُوهِهِم مِّنْ أَثَرِ ٱلسُّجُودِ ۚ ذَٰلِكَ مَثَلُهُمْ فِى ٱلتَّوْرَىٰةِ ۚ وَمَثَلُهُمْ فِى ٱلْإِنجِيلِ كَزَرْعٍ أَخْرَجَ شَطْـَٔهُۥ فَـَٔازَرَهُۥ فَٱسْتَغْلَظَ فَٱسْتَوَىٰ عَلَىٰ سُوقِهِۦ يُعْجِبُ ٱلزُّرَّاعَ لِيَغِيظَ بِهِمُ ٱلْكُفَّارَ ۗ وَعَدَ ٱللَّهُ ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ وَعَمِلُوا۟ ٱلصَّـٰلِحَـٰتِ مِنْهُم مَّغْفِرَةً وَأَجْرًا عَظِيمًۢا ﴿٢٩﴾ ﴾ (4).

فمن باب أولى أن ينفض من هم دونهم ممن هو دون شخص النبي صلى الله عليه وسلم ، وكل البرية دونه صلى الله عليه وسلم.

---

(1) سورة الأنبياء الآية ١٠٧.

(2) سورة التوبة الآية ١٢٨.

(3) سورة آل عمران الآية ١٥٩.

(4) سورة الفتح الآية ٢٩.

وصفة الرحمة التي اتصف بها الأنبياء وأتباعهم ، أظهرت لأقوامهم مدى الحرص والشفقة والخوف عليهم ، ومن ذلك قوله تعالى : ﴿ وَقَالَ ٱلَّذِىٓ ءَامَنَ يَـٰقَوْمِ إِنِّىٓ أَخَافُ عَلَيْكُم مِّثْلَ يَوْمِ ٱلْأَحْزَابِ ﴾ (١).

كما قال تعالى حكاية عن مؤمن آل فرعون ﴿وَيَـٰقَوْمِ إِنِّىٓ أَخَافُ عَلَيْكُمْ يَوْمَ ٱلتَّنَادِ ﴾ (٢).

رابعاً : الحلم

الحلم مقابلة السيئة بالحسنة، مع القدرة على رد السيئة.

المتأمل في حياة الأنبياء يجد الحلم صفة وخلق لازم للتفاوض ، فهذا نبي الله شعيب عليه السلام يحلم على قومه حينما هددوه بالرجم كما في قوله تعالى : ﴿ قَالُوا۟ يَـٰشُعَيْبُ مَا نَفْقَهُ كَثِيرًا مِّمَّا تَقُولُ وَإِنَّا لَنَرَىٰكَ فِينَا ضَعِيفًا ۖ وَلَوْلَا رَهْطُكَ لَرَجَمْنَـٰكَ ۖ وَمَآ أَنتَ عَلَيْنَا بِعَزِيزٍ ﴾ (٣).

فيأتي الرد من نبيهم عليه السلام الذي يكتنفه الحلم والحرص، بدءً بالنداء الذي يشعر بالانتماء فيقول لهم، كما قال تعالى: ﴿ قَالَ يَـٰقَوْمِ أَرَهْطِىٓ أَعَزُّ عَلَيْكُم مِّنَ ٱللَّهِ وَٱتَّخَذْتُمُوهُ وَرَآءَكُمْ ظِهْرِيًّا ۖ إِنَّ رَبِّى بِمَا تَعْمَلُونَ مُحِيطٌ ﴾(٤).

ففي هذه المفاوضة ، قوبلت الشدة بالرأفة، وفحش الكلام بحسنه ، وقوبلت الغلظة والجفاء باللين والحلم قال تعالى : ﴿ وَلَا تَسْتَوِى ٱلْحَسَنَةُ وَلَا ٱلسَّيِّئَةُ ۚ ٱدْفَعْ بِٱلَّتِى هِىَ أَحْسَنُ فَإِذَا ٱلَّذِى بَيْنَكَ وَبَيْنَهُۥ عَدَٰوَةٌ كَأَنَّهُۥ وَلِىٌّ حَمِيمٌ ﴿٣٤﴾ وَمَا يُلَقَّىٰهَآ إِلَّا ٱلَّذِينَ صَبَرُوا۟ وَمَا يُلَقَّىٰهَآ إِلَّا ذُو حَظٍّ عَظِيمٍ ﴾ (٥).

خامساً : العدل

قال تعالى : ﴿إِنَّ ٱللَّهَ يَأْمُرُ بِٱلْعَدْلِ وَٱلْإِحْسَـٰنِ ﴾ (٦).

العدل من لوازم التفاوض الحق ، وبالعدل قامت السماوات والأرض ، والعدل يكون مع

---

(١) سورة غافر الآية ٣٠.

(٢) سورة غافر الآية ٣٢.

(٣) سورة هود الآية ٩١.

(٤) سورة هود الآية ٩٢.

(٥) سورة فصلت الآية ٣٥.

(٦) سورة النحل الآية ٩٠.

القريب والبعيد والصديق والعدو ، قال تعالى : ﴿ لَّا يَنْهَىٰكُمُ ٱللَّهُ عَنِ ٱلَّذِينَ لَمْ يُقَٰتِلُوكُمْ فِى ٱلدِّينِ وَلَمْ يُخْرِجُوكُم مِّن دِيَٰرِكُمْ أَن تَبَرُّوهُمْ وَتُقْسِطُوٓاْ إِلَيْهِمْ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ يُحِبُّ ٱلْمُقْسِطِينَ ﴿٨﴾ ﴾(١).

كما أن إنصاف الخصم وجعله يشعر بالعدل يقرب بين الطرفين ويكون سبيلاً لفلاح التفاوض، والعدل معه، حتى في حقه في مدة الكلام وكذلك النقاش، ويكون ذلك مع الجميع وإن كان ممن نخالفهم، قال تعالى: ﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ كُونُواْ قَوَّٰمِينَ لِلَّهِ شُهَدَآءَ بِٱلْقِسْطِ ۖ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَـَٔانُ قَوْمٍ عَلَىٰٓ أَلَّا تَعْدِلُواْ ۚ ٱعْدِلُواْ هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ ۖ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ خَبِيرٌۢ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴾(٢).

وهذا العدل قام به الأنبياء وأتباعهم ، والتاريخ حافل بعدلهم .

سادساً : الصدق

الصدق هو ذكر الشيء على حقيقته دون زيادة أو نقص ، والصدق منجاه ، قال تعالى : ﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ ٱتَّقُواْ ٱللَّهَ وَكُونُواْ مَعَ ٱلصَّٰدِقِينَ ﴾(٣).

وقد جاءت الآية الكريمة عقب الحديث عن الثلاثة الذين خُلّفوا في غزوة تبوك، وقد برز الصدق في هذه القصة.

حيث قَالَ كَعْبُ بْنُ مَالِكٍ(٤)– أحد الثلاثة الذين خلفوا –: "فَلَمَّا بَلَغَنِي أَنَّهُ – أي النبي ﷺ – تَوَجَّهَ قَافِلاً – يعني من الغزو – حَضَرَنِي هَمِّي وَطَفِقْتُ أَتَذَكَّرُ الْكَذِبَ ، وَأَقُولُ : بِمَاذَا أَخْرُجُ مِنْ سَخَطِهِ غَداً؟ وَاسْتَعَنْتُ عَلَى ذَلِكَ بِكُلِّ ذِي رَأْيٍ مِنْ أَهْلِي، فَلَمَّا قِيلَ إِنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ قَدْ أَظَلَّ قَادِماً زَاحَ عَنِّي الْبَاطِلُ وَعَرَفْتُ أَنِّي لَنْ أَخْرُجَ مِنْهُ أَبَداً بِشَيْءٍ فِيهِ كَذِبٌ فَأَجْمَعْتُ صِدْقَهُ ، فَجِئْتُهُ، فَلَمَّا سَلَّمْتُ عَلَيْهِ تَبَسَّمَ تَبَسُّمَ الْمُغْضَبِ ثُمَّ قَالَ : تَعَالَ ، فَجِئْتُ أَمْشِي حَتَّى جَلَسْتُ بَيْنَ يَدَيْهِ ، فَقَالَ لِي : مَا خَلَّفَكَ ؟ أَلَمْ تَكُنْ قَدِ ابْتَعْتَ ظَهْرَكَ ؟ فَقُلْتُ : بَلَى ، إِنِّي وَاللَّهِ لَوْ جَلَسْتُ عِنْدَ غَيْرِكَ مِنْ أَهْلِ الدُّنْيَا لَرَأَيْتُ أَنْ سَأَخْرُجُ مِنْ سَخَطِهِ بِعُذْرٍ، وَلَقَدْ أُعْطِيتُ جَدَلاً، وَلَكِنِّي وَاللَّهِ لَقَدْ عَلِمْتُ لَئِنْ حَدَّثْتُكَ الْيَوْمَ حَدِيثَ كَذِبٍ تَرْضَى بِهِ عَنِّي لَيُوشِكَنَّ

---

(١)سورة الممتحنة الآية ٨.

(٢) سورة المائدة الآية ٨.

(٣) سورة التوبة الآية١١١.

(٤) كعب بن مالك بن أبي بن كعب بن القين بن سوادبن غنم بن كعب بن سلمة الأنصاري الخزرجي يكنى أبا عبد الله ، أسد الغابة بن الأثير مرجع سابق ج١ ص٩٣٨.

اللَّهُ أَنْ يُسْخِطَكَ عَلَيَّ ، وَلَئِنْ حَدَّثْتُكَ حَدِيثَ صِدْقٍ تَجِدُ عَلَيَّ فِيهِ إِنِّي لأَرْجُو فِيهِ عَفْوَ اللَّه" [1] وصدق مع الله ورسوله ﷺ فكان من أمره وأمر صاحبيه الصدق ، سبباً لمنجاتهم .

والصدق في التفاوض أمر حتمي ولابد منه وتقتضيه مصلحة التفاوض.

سابعاً : القدوة الحسنة

القدوة الحسنة مدعاة لقبول التفاوض ، ولذلك كان الأنبياء جميعهم قدوة حسنة لمن تبعهم ، ومنهم نبينا ﷺ ، قال تعالى : ﴿ لَّقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ ٱللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ ﴾ [2].

وهذا شعيب عليه السلام مع قومه كما في قوله تعالى : ﴿وَمَآ أُرِيدُ أَنْ أُخَالِفَكُمْ إِلَىٰ مَآ أَنْهَىٰكُمْ عَنْهُ إِنْ أُرِيدُ إِلَّا ٱلْإِصْلَٰحَ مَا ٱسْتَطَعْتُ ﴾ [3].

والقدوة الحسنة والسيرة الحسنة دعوة للقبول، قال تعالى : ﴿ قُل لَّوْ شَآءَ ٱللَّهُ مَا تَلَوْتُهُۥ عَلَيْكُمْ وَلَآ أَدْرَىٰكُم بِهِۦ فَقَدْ لَبِثْتُ فِيكُمْ عُمُرًا مِّن قَبْلِهِۦٓ أَفَلَا تَعْقِلُونَ ﴾ [4].

"في هذه الآية الكريمة حجة واضحة على كفار مكة؛ لأن النَّبي ﷺ ، لم يُبْعث إليهم رسولاً حتى لبث فيهم عمراً، وقدره أربعون سنة، فعرفوا صدقه، وأمانته، وعدله، وأنه بعيد كل البعد عن الكذب وعن كل سوء، وكانوا في الجاهلية يسمونه الأمين، قال تعالى: ﴿أَمْ لَمْ يَعْرِفُوا۟ رَسُولَهُمْ فَهُمْ لَهُۥ مُنكِرُونَ ﴾ [5].

ولذا لما سأل هرقل ملك الروم أبا سفيان، ومن معه عن صفاته ﷺ، قال هرقل لأبي سفيان: هل كنتم تتهمونه بالكذب قبل أن يقول ما قال؟ قال أبو سفيان: فقلت: لا، وكان أبو سفيان في ذلك الوقت زعيم الكفار، ورأس المشركين ومع ذلك اعترف بالحق، والحق ما شهدت به الأعداء" [6] والقدوة الحسنة يتأثر بها الجميع.

---

(١) طرف من حديث رواه البخاري ، كتاب المغازي ، باب حديث كعب ابن مالك ، ح ٤٤١٨ ص٧٥٠ ، ط ، الثانية ، ١٤١٩ – ١٩٩٩ ، مؤسسة الحرمين الخيرية .

(٢) سورة الأحزاب الآية ٢١.

(٣) سورة هودالآية ٨٨.

(٤) سورة يونس الآية ١٦ .

(٥) سورة المؤمنون الآية ٦٩.

(٦) أضواء البيان، مرجع سابق ج٢ ص ١٥٣.

ثامناً : مراعاة الحال

والمتأمل للآيات في القرآن الحكيم يجد أن المرحلة المكية كثرت الآيات الخاصة بالتوحيد والعقيدة وتقرير الإيمان بالله والدعوة إليه ،وما حصل من تفاوض في تلك الفترة كان يختص بتلك الموضوعات ، وأما المرحلة المدنية كثرت فيها آيات التشريع والأحكام والفرائض ، وكل ذلك لمراعاة واقع الناس وأحوالهم ، ولذلك أثر واضح في إمكانية القبول للتفاوض من عدمه ... وفيه تقديم للمصلحة العامة على المصالح الأخرى ، كما يقتضي ذلك مراعاة جانب الوقت المستغرق للتفاوض ، والزمان ، والمكان ونحوه...

تاسعاً : مخاطبة الناس على قدر عقولهم

ورد عن علي رضي الله عنه أنه قال "حدثوا الناس بما يعرفون أتحبون أن يكذب الله ورسوله"[(١)]

وعن عائشة رضي الله عنها أن النبي صلى الله عليه وسلم قال لها "يا عائشة لولا أن قومك حديث عهد بجاهلية لأمرت بالبيت فهدم فأدخلت فيه ما أخرج منه وألزقته بالأرض وجعلت له بابين بابا شرقيا وبابا غربيا فبلغت به أساس إبراهيم"[(٢)]

وهذه نصوص تقتضي مخاطبة الناس على قدر عقولهم ، ومن ذلك حتى في مفاوضتهم .

وقد خلق الله الناس متفاوتين في العقل والعلم.. ولذا ينبغي لمن يسعى لقبول دعوته بين الناس أن يخاطبهم على قدر عقولهم ، وعلومهم ، ومراعاة بيئتهم وعاداتهم وما درجوا عليه في حياتهم.

عاشراً : الاعتراف بالحق

وقص القرآن الكريم ، عن قصة نبي الله وكليمه ، موسى عليه السلام في دعوته لفرعون ، حيث قال تعالى حاكياً عن قول فرعون لموسى كما في قوله تعالى : ﴿وَفَعَلْتَ فَعْلَتَكَ ٱلَّتِى فَعَلْتَ وَأَنتَ مِنَ ٱلْكَـٰفِرِينَ ﴿١٩﴾﴾[(٣)] .

---

(١) صحيح البخاري ،كتاب العلم ، باب من خص بالعلم قوما دون قوم كراهية أن لا يفهموا،ح ١٢٧ ، ص ٢٧ ط ، الثانية ،١٤١٩ - ١٩٩٩، مؤسسة الحرمين الخيرية.

(٢) صحيح البخاري ،كتاب الحج ، باب فضل مكة وبنيانها ، ح ١٥٨٦ ، ص٢٥٧ ، ط ، الثانية ، ١٤١٩ — ١٩٩٩ ، مؤسسة الحرمين الخيرية .

(٣) سورة الشعراء الآية ١٩.

فأجاب موسى عليه السلام ، : ﴿ قَالَ فَعَلْتُهَآ إِذًا وَأَنَا۠ مِنَ ٱلضَّآلِّينَ ﴾[1].

وقد أقرّ موسى عليه السلام بحقيقة الأمر حتى من نفسه.

والاعتراف بالحق من الأمور التي ينبغي أن تتوفر وتسبق التفاوض وهي تساعد بشكل كبير على قبول التفاوض والوصول إلى الاعتراف بالحق – إن كان من أهله ، والاعتراف بالخطأ ومن ثم الاعتذار منه ، ويعد ذلك من شيم الشرفاء والأقوياء الذين ينتصرون على أنفسهم وذواتهم .

وكل ما تقدم من صفات وخلال جليلة تجلت في حياة الأنبياء جميعهم عليهم السلام .

وهذه الخلال والصفات تسبق التفاوض ، وهي مجموعة من الأخلاق الحميدة ، والصفات الحسنة ، والشمائل الجليلة اللازمة للتفاوض ، وتكون عوناً على ممارسة التفاوض الناجع، ونشره في المجتمع بصورة صحيحة، سواءً بين أفراد الأسرة ، أو بين الجيران والأصدقاء ، أو بين الحكام والمحكومين، وبيننا وبين الآخرين عموماً.

حادي عشر : الإخلاص لله تعالى

يأمرنا القرآن الكريم بالإخلاص والتجرد لله ، في مواضع كثيرة ، ومنها على سبيل المثال :

قوله تعالى: ﴿ وَيَٰقَوْمِ لَآ أَسْـَٔلُكُمْ عَلَيْهِ مَالًاۖ إِنْ أَجْرِىَ إِلَّا عَلَى ٱللَّهِ ﴾[2].

وفي هذه الآية الكريمة عن نبيه نوح عليه السلام ، يقول لقومه أنه لا يسألهم مالاً مقابل دعوتهم إلى الحق والهدى ، بل يقدمه من غير أجرة لأنه وحي من الله وتكليف بالرسالة .

وعن نبينا ﷺ ، قال تعالى : ﴿ قُلْ مَا سَأَلْتُكُم مِّنْ أَجْرٍ فَهُوَ لَكُمْۖ إِنْ أَجْرِىَ إِلَّا عَلَى ٱللَّهِ ﴾[3].

وقوله تعالى : ﴿ قُلْ مَآ أَسْـَٔلُكُمْ عَلَيْهِ مِنْ أَجْرٍ وَمَآ أَنَا۠ مِنَ ٱلْمُتَكَلِّفِينَ ﴾[4].

وقوله تعالى: ﴿ أَمْ تَسْـَٔلُهُمْ أَجْرًا فَهُم مِّن مَّغْرَمٍ مُّثْقَلُونَ ﴾[5].

---

(١) سورة الشعراء الآية ٢٠.

(٢) سورة هود الآية ٢٩ .

(٣) سورة سبأ الآية ٤٧.

(٤) سورة ص الآية ٨٦.

(٥) سورة الطور الآية ٤٠ وسورة القلم الآية ٤٦.

وقوله تعالى : ﴿قُل لَّآ أَسۡـَٔلُكُمۡ عَلَيۡهِ أَجۡرًاۖ إِنۡ هُوَ إِلَّا ذِكۡرَىٰ لِلۡعَٰلَمِينَ﴾ [1].

وفي نبي الله هود عليه السلام ، قال تعالى : ﴿يَٰقَوۡمِ لَآ أَسۡـَٔلُكُمۡ عَلَيۡهِ أَجۡرًاۖ إِنۡ أَجۡرِيَ إِلَّا عَلَى ٱلَّذِي فَطَرَنِيٓۚ أَفَلَا تَعۡقِلُونَ﴾ [2].

وقوله تعالى ، عن أكثر من نبي عليهم الصلاة والسلام كما في قوله تعالى : ﴿وَمَآ أَسۡـَٔلُكُمۡ عَلَيۡهِ مِنۡ أَجۡرٍۖ إِنۡ أَجۡرِيَ إِلَّا عَلَىٰ رَبِّ ٱلۡعَٰلَمِينَ﴾ [3].

وقوله تعالى عن رسل القرية المذكورة كما في قوله تعالى : ﴿وَجَآءَ مِنۡ أَقۡصَا ٱلۡمَدِينَةِ رَجُلٞ يَسۡعَىٰ قَالَ يَٰقَوۡمِ ٱتَّبِعُواْ ٱلۡمُرۡسَلِينَ ٢٠ ٱتَّبِعُواْ مَن لَّا يَسۡـَٔلُكُمۡ أَجۡرٗا وَهُم مُّهۡتَدُونَ﴾"[4] [5].
[5].

---

(١) سورة الأنعام الآية ٩٠.

(٢) سورة هود الآية ٥١.

(٣) سورة الشعراء الآيات ١٠٩،١٢٧،١٤٥،١٦٤،١٨٠.

(٤) سورة يس الآيات ٢٠ ، ٢١.

(٥) أضواء البيان مرجع سابق ج٢ ص ١٧٨.

المبحث الثاني : تطبيقات التفاوض عند الأنبياء عليهم السلام

ما جاء في القرآن الكريم من قبيل التفاوض يتنوع بحسب الحال ، والموضوع والطرق والأساليب ، وكذلك بحسب حال المقابل ، وما يقتضيه الموقف ، فيكون في التفاوض أخذ ورد وربما يحصل طلب ونقاش وسؤال ، واستدلال ، وإلفات نظر ، أو جدال بالحسنى وبالتي هي أحسن إذا اقتضى ذلك ،

ولقد حث القرآن الكريم في عدد من آياته على البحث عن الحلول ، وهي بذلك تقتضي أن يحدث تفاوض بين الأطراف ، ومن أمثلة ذلك ، عند وجود الشقاق بين الزوجين ، قال تعالى : ﴿ وَإِنْ خِفْتُمْ شِقَاقَ بَيْنِهِمَا فَٱبْعَثُوا۟ حَكَمًا مِّنْ أَهْلِهِۦ وَحَكَمًا مِّنْ أَهْلِهَآ إِن يُرِيدَآ إِصْلَٰحًا يُوَفِّقِ ٱللَّهُ بَيْنَهُمَآ ۗ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ عَلِيمًا خَبِيرًا ﴾ [1].

وبعث الحكمين للبحث عن الحلول وما يحدث من مداولات حول الموضوع ، ومن ثم التحكيم ، يكون من قبيل التفاوض بين الأطراف لوضع علاج للشقاق القائم بين الزوجين ويرضي جميع الأطراف أو يكون مقبولاً على الأقل ، ونحو ذلك.

ورسل الله وأنبياءه صلوات الله وسلامه عليهم أجمعين ، اصطفاهم الله لرسالته ، وتبليغ دينه، وسير الأنبياء صلوات الله وسلامه عليهم ، مليئة بكل خير ، فهم صفوة الخلق ، وسيرهم منهج للاقتداء للمؤمنين ، عبر جميع العصور ، والأزمنة ، والأحوال ، منذ أن خلق الله آدم عليه السلام ، قال تعالى :﴿ أُو۟لَٰٓئِكَ ٱلَّذِينَ هَدَى ٱللَّهُ ۖ فَبِهُدَىٰهُمُ ٱقْتَدِهْ ﴾[2].

وقال تعالى : ﴿ فَٱصْبِرْ كَمَا صَبَرَ أُو۟لُوا۟ ٱلْعَزْمِ مِنَ ٱلرُّسُلِ ﴾[3].

فسيرهم عليهم السلام عطرة ، مليئة بالفضائل التي لا تُحصى ، والمواقف ، والأحوال ، والأحداث التي يتعلم منها الناس ، وبعض ما جرى في حياة الأنبياء من بلاغ لدين الله ، وطلبهم إيمان أقوامهم ، وبيان للحق الذي أرسلهم الله به ، يستفاد منه في معرفة تطبيق التفاوض بمعناه العام بين الأنبياء عليهم السلام وأقوامهم ، والتي نتج عنه بياناً للحق وإظهاره ، وكشف الزيغ والباطل .

---

(١) سورة النساء الآية٣٥.

(٢) سورة الأنعام الآية ٩٠.

(٣) سورة الأحقاف الآية٣٥.

وسوف يتم عرض الآيات التي ذكرت فيها قصص ، أو مواقف ، أو توجيهات ، يستفاد منها أن ما حدث فيها من وقائع ومواقف يجري مجرى التفاوض في حياة الأنبياء عليهم السلام ، والمتأمل لآيات القرآن الكريم يجد ذلك جلياً ، وقد كان تفاوض الأنبياء عليهم السلام مع أقوامهم حسب ما تقتضيه الحال فتعددت الأساليب وكان التفاوض بالحسنى ، وبالتي هي أحسن .

ومن ذلك **يستنبط** أن من وسائل الدعوة التي استخدمها الأنبياء عليهم السلام ، التفاوض وهو بالمعنى العام ، حيث أن التفاوض هو : **عملية ذات هدف محدد وتفاهم بين طرفين أو أكثر حول موضوع محدد للوصول إلى اتفاق يلتزم به الجميع .**

ومعلوم أن الدعوة تكون تارةً بالأمر وتارةً أخرى بالنهي أو التذكير فهي حسب مقتضى الحال، ومثال ذلك : الأمر بإقامة الصلاة لمن لا يصلي أو يتهاون عنها أو الصيام كذلك ، أو النهي ، عن الربا أو التدخين وسائر مساوئ الأخلاق ، أو تكون حول موضوع معين يدور حوله طلب وأخذ ورد ونقاش وحوار وما يجري مجرى التفاوض وهو موضوع البحث ، وهذا في حال قيام الأنبياء عليهم السلام بالبلاغ لأقوامهم وذلك لمحاولة هدايتهم إلى الحق ودعوتهم إليه ، و"يكون التفاوض الدعوي من خلال كسب عقله وقلبه"(١).

وقد تمت لقاءات تفاوض ، حدث في بعضها شيء من المناظرات ، والمراجعات ، أو الجدال، أو الحوار لدعوة الناس إلى التوحيد ، وفضائل الأعمال ، أو النهي عن مساوئ الأخلاق ، تجلّت ، وتميزت بالإيجاز ، والوضوح ، وحسن البيان ...

وفيما يلي يتم استعراض المواقف التي يستفاد منها أنها تجري مجرى التفاوض بين الأنبياء عليهم السلام وأقوامهم من خلال ما ورد في القرآن الكريم.

أولا : ما حدث من مواقف مع نبي الله آدم عليه السلام

آدم أبو البشر وهو نبي معلم مكلم كما ورد في الحديث اصطفاه الله وخلقه بيديه جل وعلا وأسجد له الملائكة أجمعين تكريماً له عليه السلام.

ومن الآيات ما يلي :

---

(١) د. المهدي http://www.hadielislam.com .

١- قولـــه تعـــالى: ﴿ فَوَسْوَسَ إِلَيْهِ ٱلشَّيْطَٰنُ قَالَ يَٰٓـَٔادَمُ هَلْ أَدُلُّكَ عَلَىٰ شَجَرَةِ ٱلْخُلْدِ وَمُلْكٍ لَّا يَبْلَىٰ ﴾[1].

٢- قـال تعـالى : ﴿ فَوَسْوَسَ لَهُمَا ٱلشَّيْطَٰنُ لِيُبْدِىَ لَهُمَا مَا وُۥرِىَ عَنْهُمَا مِن سَوْءَٰتِهِمَا وَقَالَ مَا نَهَىٰكُمَا رَبُّكُمَا عَنْ هَٰذِهِ ٱلشَّجَرَةِ إِلَّآ أَن تَكُونَا مَلَكَيْنِ أَوْ تَكُونَا مِنَ ٱلْخَٰلِدِينَ ﴾[2].

٣- قـال تعـالى : ﴿فَدَلَّىٰهُمَا بِغُرُورٍ ۚ فَلَمَّا ذَاقَا ٱلشَّجَرَةَ بَدَتْ لَهُمَا سَوْءَٰتُهُمَا وَطَفِقَا يَخْصِفَانِ عَلَيْهِمَا مِن وَرَقِ ٱلْجَنَّةِ ۖ وَنَادَىٰهُمَا رَبُّهُمَآ أَلَمْ أَنْهَكُمَا عَن تِلْكُمَا ٱلشَّجَرَةِ وَأَقُل لَّكُمَآ إِنَّ ٱلشَّيْطَٰنَ لَكُمَا عَدُوٌّ مُّبِينٌ ﴾[3].

وما دار بين آدم وحواء ، وإبليس ، يجري مجرى التفاوض والذي بدأ به إبليس حيث أراد في نفسه غايةً عزيزةً عليه وطلباً هاماً فلم يبادر بتلك الغاية والطلب بل عمد إلى مكر وخديعة بالتفاوض ، فزين لهما ، وعرض عليهما ، وبصفة متكررة وبطرق شتى ، ومما عمد إليه إبليس في لتحقيق مراده أن فاوض آدم وحواء بما يلي:

١- مهد بالوساوس قال تعالى:﴿ فَوَسْوَسَ إِلَيْهِ ﴾

٢- قال ، إبليس مخادعاً آدم وبصيغة سؤال الناصح ﴿هَلْ أَدُلُّكَ عَلَىٰ شَجَرَةِ ٱلْخُلْدِ ﴾ أي الخلد في الجنة، ثم أتبعها بالملك الدائم ﴿وَمُلْكٍ لَّا يَبْلَىٰ ﴾

٣- ثم عاود بالوساوس لآدم وحواء معاً ﴿ فَوَسْوَسَ لَهُمَا ٱلشَّيْطَٰنُ ﴾ فبدأ يبين سبب النهي عن أكل الشـجرة ﴿وَقَالَ مَا نَهَىٰكُمَا رَبُّكُمَا عَنْ هَٰذِهِ ٱلشَّجَرَةِ إِلَّآ أَن تَكُونَا مَلَكَيْنِ أَوْ تَكُونَا مِنَ ٱلْخَٰلِدِينَ ﴾ أسـلوب خداع وتضليل للناس ، وما أكثره اليوم في أتباع إبليس .

٤- إطماع مزيف لا حقيقة له بل يغرر بهما ، كما قال تعالى : ﴿فَدَلَّىٰهُمَا بِغُرُورٍ ۚ ﴾ وسعى سعياً حثيثاً حتى نال مراه ﴿فَلَمَّا ذَاقَا ٱلشَّجَرَةَ ﴾ .

مطلب إبليس ، يعد مفاوضة منه لآدم وحواء ، رغبةً في الغواية لهما ، حيث فاوضهم للأكل من الشجرة وأن لهم بذلك الملك والخلد في الجنة ، فأكلا من الشجرة ، وكانت سبب الهبوط إلى هذه

---

(١) سورة طه الآية١٢٠.

(٢) سورة الأعراف الآية٢٠.

(٣) سورة الأعراف الآية ٢٢.

الدنيا، وقد امتنّ الله بعد ذلك على آدم بأن تاب عليه.

قال تعالى : ﴿ قَالَا رَبَّنَا ظَلَمْنَآ أَنفُسَنَا وَإِن لَّمْ تَغْفِرْ لَنَا وَتَرْحَمْنَا لَنَكُونَنَّ مِنَ ٱلْخَٰسِرِينَ ﴾ (1).

قال تعالى : ﴿ فَتَلَقَّىٰٓ ءَادَمُ مِن رَّبِّهِۦ كَلِمَٰتٍ فَتَابَ عَلَيْهِ ۚ إِنَّهُۥ هُوَ ٱلتَّوَّابُ ٱلرَّحِيمُ ﴾ (2).

ثانياً : مع نبي الله نوح عليه السلام

نوح هو نبي ورسول من أولي العزم من الرسل عليه الصلاة والسلام ونسبه هو "نوح، بن لامك، بن متوشلخ، بن خنوخ – وهو إدريس – بن يرد، بن مهلاييل، بن قينن، بن أنوش، بن شيث، بن آدم أبي البشر عليه السلام.

كان مولده بعد وفاة آدم، بمائة سنة وست وعشرين سنة فيما ذكره ابن جرير وغيره.

وعلى تاريخ أهل الكتاب المتقدم، يكون بين مولد نوح، وموت آدم، مائة وست وأربعون سنة، وكان بينهما عشرة قرون، كما قال الحافظ أبو حاتم بن حبان"(3).

مكث نوح عليه السلام كما جاء في القرآن ألف سنة إلا خمسين عاما قال تعالى: ﴿ وَلَقَدْ أَرْسَلْنَا نُوحًا إِلَىٰ قَوْمِهِۦ فَلَبِثَ فِيهِمْ أَلْفَ سَنَةٍ إِلَّا خَمْسِينَ عَامًا فَأَخَذَهُمُ ٱلطُّوفَانُ وَهُمْ ظَٰلِمُونَ ﴾(4) يدعو قومه ، وجرب شتى الوسائل والأساليب والطرق في دعوتهم ومناصحتهم طالباً منهم الاستجابة للغفران لهم ، ولكن قومه جادلوه وراجعوه مرة تلو الأخرى يصاحبها العناد والاستكبار والتهديد له والسخرية منه ومن معه من المؤمنين ، رغم اللين والرحمة وحسن الخطاب معهم ، ومن الخطابات التي خاطب بها نوح قومه يدعوهم إلى الله ، ويستنبط منها عدد من الفوائد التي يحسن استعمالها في المفاوضات ومنها ما يلي :

١- في قوله تعالى : ﴿ أَرَءَيْتُمْ إِن كُنتُ عَلَىٰ بَيِّنَةٍ مِّن رَّبِّى وَءَاتَىٰنِى رَحْمَةً مِّنْ عِندِهِۦ فَعُمِّيَتْ عَلَيْكُمْ

(١) سورة الأعراف الآية ٢٣.

(٢) سورة البقرة الآية ٣٧.

(٣) ابن كثير البداية والنهاية.

(٤) سورة العنكبوت الآية ١٤.

﴿ أَنُلْزِمُكُمُوهَا وَأَنتُمْ لَهَا كَارِهُونَ ﴾[1].

بدأ نوح ﷺ بحسن الخطاب والتودد إلى قومه والذي يظهر الحرص عليهم ومحبة الخير لهم وبيان أنه لا يلزمهم إلزام إكراه ولا يجبرهم على هذه الرحمة وهم لها كارهون.

﴿ أَرَءَيْتُمْ إِن كُنتُ عَلَىٰ بَيِّنَةٍ مِّن رَّبِّي وَءَاتَىٰنِي رَحْمَةً مِّنْ عِندِهِۦ ﴾ "أي: النبوة والرسالة ﴿فَعُمِّيَتْ عَلَيْكُمْ ﴾ أي: فلم تفهموها، ولم تهتدوا إليها ﴿أَنُلْزِمُكُمُوهَا ﴾ أي: أنغصبكم بها، ونجبركم عليها ، ﴿وَأَنتُمْ لَهَا كَارِهُونَ ﴾ أي: ليس لي فيكم حيلة، والحالة هذه"[2].

والتودد إلى المقابل من أهم أساليب المفاوضات ، وهي من أسباب القبول للمطالب ، وهو ما يرجوه كل مفاوض حول موضوع التفاوض.

٢- قوله تعالى : ﴿وَيَٰقَوْمِ لَآ أَسْـَٔلُكُمْ عَلَيْهِ مَالًا ۖ إِنْ أَجْرِيَ إِلَّا عَلَى ٱللَّهِ ۚ وَمَآ أَنَا۠ بِطَارِدِ ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓا۟ ۚ إِنَّهُم مُّلَٰقُوا۟ رَبِّهِمْ وَلَٰكِنِّيٓ أَرَىٰكُمْ قَوْمًا تَجْهَلُونَ ﴾[3].

كثيراً ما يصدر من أهل الباطل في مفاوضاتهم أنهم يطلبون أموراً خارج الاستطاعة، أو الصلاحية، وتبين في الآية الكريمة ، أن نوحا عليه السلام لا يطلب منهم أجراً على هذه الدعوة وهكذا سائر الأنبياء عليهم السلام ، فطلبوه أن يطرد الفقراء والضعفاء من المؤمنين الذين اتبعوه بين حدود لا يملكها ولا يستطيع فعل ذلك من طردهم ، فإنهم ملاقوا الله فأخاف أن يحاسبني الله على ذلك

ويستفاد أن كل من يتقدم للتفاوض أن له حدوده وصلاحياته التي يملكها ممن كلفه بالمفاوضة فليس له أن يتجاوز ذلك بل علبه أن يعمل بتلك الصلاحيات دون مجاوزتها .

ومن هداية الآيات " ﴿وَيَٰقَوْمِ لَآ أَسْـَٔلُكُمْ عَلَيْهِ مَالًا ۖ إِنْ أَجْرِيَ إِلَّا عَلَى ٱللَّهِ ﴾ أي: لست أريد منكم أجرة على إبلاغي إياكم، ما ينفعكم في دنياكم، وأخراكم، إن أطلب ذلك إلا من الله، الذي ثوابه خير لي ، وقوله: ﴿وَمَآ أَنَا۠ بِطَارِدِ ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓا۟ ۚ إِنَّهُم مُّلَٰقُوا۟ رَبِّهِمْ وَلَٰكِنِّيٓ أَرَىٰكُمْ قَوْمًا

(١) سورة هود الآية ٢٨.

(٢) البداية والنهاية ، ابن كثير ، مرجع سابق ، ج ١ ، ص١٠٨.

(٣) سورة هود الآية ٢٩.

﴿ تَجۡهَلُونَ ﴾[1] كأنهم طلبوا منه أن يبعد هؤلاء عنه، ووعدوه أن يجتمعوا به إذا هو فعل ذلك، فأبى عليهم ذلك.

وقال: ﴿إِنَّهُم مُّلَٰقُواْ رَبِّهِمۡ ﴾ أي: فأخاف إن طردتهم أن يشكوني إلى الله عز وجل ، ولهذا قال: ﴿ وَيَٰقَوۡمِ مَن يَنصُرُنِي مِنَ ٱللَّهِ إِن طَرَدتُّهُمۡۚ أَفَلَا تَذَكَّرُونَ ﴾[2].

كما حصل ذلك بين نبينا محمد ﷺ وكفار قريش و"لهذا لما سأل كفار قريش رسول الله ، أن يطرد عنه ضعفاء المؤمنين كعمار، وصهيب، وبلال، وخباب، وأشباههم، نهاه الله عن ذلك ، كما في قوله تعالى : ﴿ وَلَآ أَقُولُ لَكُمۡ عِندِي خَزَآئِنُ ٱللَّهِ وَلَآ أَعۡلَمُ ٱلۡغَيۡبَ وَلَآ أَقُولُ إِنِّي مَلَكٞ ﴾ [3] أي: بل أنا عبد رسول، لا أعلم من علم الله، إلا ما أعلمني به، ولا أقدر إلا على ما أقدرني عليه ، ولا أملك لنفسي نفعًا ولا ضرًا إلا ما شاء الله﴿وَلَآ أَقُولُ لِلَّذِينَ تَزۡدَرِيٓ أَعۡيُنُكُمۡ ﴾ يعني من أتباعه ، ﴿لَن يُؤۡتِيَهُمُ ٱللَّهُ خَيۡرًاۖ ٱللَّهُ أَعۡلَمُ بِمَا فِيٓ أَنفُسِهِمۡ إِنِّيٓ إِذٗا لَّمِنَ ٱلظَّٰلِمِينَ ﴾ أي: لا أشهد عليهم بأنهم لا خير لهم ، عند الله يوم القيامة ، الله أعلم بهم ، وسيجازيهم على ما في نفوسهم ، إن خيرًا فخير ، وإن شرًا فشر ، كما قالوا في الموضع الأخر: ﴿ قَالُوٓاْ أَنُؤۡمِنُ لَكَ وَٱتَّبَعَكَ ٱلۡأَرۡذَلُونَ ﴿١١١﴾ قَالَ وَمَا عِلۡمِي بِمَا كَانُواْ يَعۡمَلُونَ ﴿١١٢﴾ إِنۡ حِسَابُهُمۡ إِلَّا عَلَىٰ رَبِّيۖ لَوۡ تَشۡعُرُونَ ﴿١١٣﴾ وَمَآ أَنَا۠ بِطَارِدِ ٱلۡمُؤۡمِنِينَ ﴿١١٤﴾ إِنۡ أَنَا۠ إِلَّا نَذِيرٞ مُّبِينٞ ﴾[4].

يستفاد من الآيات السابقة في مجال التفاوض أن أهل الباطل أُتوا جدلاً وقوة في الخطاب ويلاحظ في أنهم أستخدموا الاستفهام الانكاري وذلك في قولهم ﴿ قَالُوٓاْ أَنُؤۡمِنُ لَكَ وَٱتَّبَعَكَ ٱلۡأَرۡذَلُونَ ﴾ فيجب التنبه والاحتياط لذلك بالعدة من التعليم المستمر والممارسة الدائمة.

ورغم طول الزمان وتوالي الأجيال جيلاً بعد جيل لم يؤمن مع نوح عليه السلام من قومه إلا القليل ، كما قال تعالى : ﴿وَمَآ ءَامَنَ مَعَهُۥٓ إِلَّا قَلِيلٞ ﴾[5].

---

(١) سورة هود الآية ٢٩.

(٢) سورة هود الآية ٣٠.

(٣) سورة هود الآية ٥٠.

(٤) سورة الشعراء الآيات ١١١- ١١٥ .

(٥) سورة هود الآية ٤٠.

ويتبين تعاضد أهل الباطل في مفاوضاتهم فيما بينهم وهنا يطلبون من نوح عليه السلام بطرد المؤمنين ، وهم يوصون عقبهم بعدم الإيمان،وأمة نوح قد"كان كل ما انقرض جيل، وصُّوا من بعدهم بعدم الإيمان به، ومحاربته، ومخالفته.وكان الوالد إذا بلغ ولده، وعقل عنه كلامه، وصّاه فيما بينه وبينه، أن لا يؤمن بنوح أبدًا، ما عاش، ودائمًا ما بقي، وكانت سجاياهم تأبى الإيمان ، واتباع الحق ، ولهذا قال: ﴿وَلَا يَلِدُوٓاْ إِلَّا فَاجِرًا كَفَّارًا﴾[1]، وهم الذين كانوا يجادلون ، ويلقون بالجدل على نوح عليه السلام ، فأورد الله قولهم في قوله تعالى : ﴿قَالُواْ يَٰنُوحُ قَدْ جَٰدَلْتَنَا فَأَكْثَرْتَ جِدَٰلَنَا فَأْتِنَا بِمَا تَعِدُنَآ إِن كُنتَ مِنَ ٱلصَّٰدِقِينَ ﴿٣٢﴾ قَالَ إِنَّمَا يَأْتِيكُم بِهِ ٱللَّهُ إِن شَآءَ وَمَآ أَنتُم بِمُعْجِزِينَ﴾[2].

"أي: حاجحتنا فأكثرت من ذلك، ونحن لا نتبعك ، إنما الذي يعاقبكم ويعجلها لكم الله الذي لا يعجزه شيئ "[3].

أي: يستهزئون به استعباد الوقوع ما توعدهم به ﴿قَالَ إِن تَسْخَرُواْ مِنَّا فَإِنَّا نَسْخَرُ مِنكُمْ كَمَا تَسْخَرُونَ﴾[4].

أي: نحن الذين نسخر منكم، ونتعجب منكم، في استمراركم على كفركم، وعنادكم، الذي يقتضي وقوع العذاب بكم، وحلوله عليكم.

٣- قال تعالى : ﴿فَسَوْفَ تَعْلَمُونَ مَن يَأْتِيهِ عَذَابٌ يُخْزِيهِ وَيَحِلُّ عَلَيْهِ عَذَابٌ مُّقِيمٌ﴾[5].

طبعت قلوبهم على الكفر البواح ، والصد عن السبيل ، والتكذيب ، ويستمر ذلك معهم حتى في الآخرة عياذاً بالله فينكرون أن يكون جاءهم رسول من قبل.

قال رسول الله ﷺ : "يجيء نوح عليه السلام وأمته، فيقول الله عز وجل: هل بلغت؟

فيقول: نعم أي رب.

فيقول لأمته: هل بلغكم؟

فيقولون: لا ما جاءنا من نبي.

---

(١) سورة نوح الآية ٢٧.

(٢) سورة هود آية ٣٢ – ٣٣.

(٣) تفسير القرآن العظيم ، ابن كثير ، دار الخير ، بيروت ، ط الثانية ، ١٤١٢ – ١٩٩١ ، ج٢ ص٤٨٦.

(٤) سورة هود الآية ٣٨.

(٥) سورة هود الآية ٣٩.

فيقول لنوح: من يشهد لك؟ فيقول: محمد وأمته، فتشهد أنه قد بلغ"[1].

ومن الحرص على هداية الناس وخاصة البدء بذوي القربى بدأ نوح عليه السلام يفاوض ابنه ويدعوه ، بأن يؤمن ويركب مع المؤمنين ويبين له أنه لا عاصم اليوم من أمر الله إلا من تغمده الله برحمته وعفوه ، ولكن ابنه أبى، ولم يقبل ويركب مع المؤمنين، فكانت النتيجة أن كان من المغرقين وبينت الآيات هذا الموقف في قوله تعالى: ﴿وَنَادَىٰ نُوحٌ ٱبْنَهُۥ وَكَانَ فِى مَعْزِلٍ يَٰبُنَىَّ ٱرْكَب مَّعَنَا وَلَا تَكُن مَّعَ ٱلْكَٰفِرِينَ ﴿٤٢﴾ قَالَ سَـَٔاوِىٓ إِلَىٰ جَبَلٍ يَعْصِمُنِى مِنَ ٱلْمَآءِ ۚ قَالَ لَا عَاصِمَ ٱلْيَوْمَ مِنْ أَمْرِ ٱللَّهِ إِلَّا مَن رَّحِمَ ۚ وَحَالَ بَيْنَهُمَا ٱلْمَوْجُ فَكَانَ مِنَ ٱلْمُغْرَقِينَ﴾[2].

وفي مجال التفاوض يمكن أن نستقي من هداية الآيات وفوائد قصة نوح عليه السلام، مع ابنه ما يلي:

أ- التودد والتلطف وإظهار الحرص وإرادة الخير

ب- استخدام الكلمات المحببة للنفوس بالفطرة السليمة ، ومثال ذلك استخدام لفظ "يا قومي" مع قومه ، وتدل دلالة واضحة على التذكير بالشعور بالانتماء، وكان ذلك مراراً ، لإشعارهم أنه واحد من القوم، بهدف قبول دعوته عليه السلام .

واستخدام لفظ "يا بني"[3] وفيه ما يهز القلب ، ويحرك النفس تجاه عاطفة الأبوة الفطري، رجاءً في الاستجابة والإيمان .

ج- التنوع في الأساليب معهم ولم يكن أسلوب واحد في دعوتهم .

د- الحلم ويظهر مع مجريات الأحداث وطول السنين .

هـ- الصبر حيث صبر عليه السلام ألف سنة إلا خمسين عاماً .

و- تنوع الخطاب فتارة يخاطب الوجدان وتارة يخاطب العقل ... ، ولا يخفى أثر ذلك في التفاوض.

وإلى غير ذلك من الجوانب المهمة في التفاوض مع الآخرين لا سيما إن كان المتفاوض من المخالفين في العقيدة والديانة .

---

(١) صحيح البخاري ، محمد بن اسماعيل البخاري ، كتاب الجمعة ،باب الطيب للجمعة ، ح ٣٣٣٩ ، ج٨ ، ٣٩٨.

(٢) سورة هود آية ٤٢ – ٤٣.

(٣) وهذا هو الابن : يام ، وقيل اسمه كنعان وكان كافرًا عمل عملًا غير صالح ، فخالف أباه في دينه ومذهبه، فهلك مع من هلك في الغرق من قوم نوح ، البداية والنهاية ، إسماعيل ابن كثير ، مكتبة المعارف بيروت ، ج١ ص١١٣.

ثالثا : مع نبي الله هود عليه السلام

١- قال تعالى : ﴿ وَإِلَىٰ عَادٍ أَخَاهُمْ هُودًا ۗ قَالَ يَٰقَوْمِ ٱعْبُدُوا۟ ٱللَّهَ مَا لَكُم مِّنْ إِلَٰهٍ غَيْرُهُۥٓ ۚ أَفَلَا تَتَّقُونَ ﴿٦٥﴾ قَالَ ٱلْمَلَأُ ٱلَّذِينَ كَفَرُوا۟ مِن قَوْمِهِۦٓ إِنَّا لَنَرَىٰكَ فِى سَفَاهَةٍ وَإِنَّا لَنَظُنُّكَ مِنَ ٱلْكَٰذِبِينَ ﴿٦٦﴾ قَالَ يَٰقَوْمِ لَيْسَ بِى سَفَاهَةٌ وَلَٰكِنِّى رَسُولٌ مِّن رَّبِّ ٱلْعَٰلَمِينَ ﴿٦٧﴾ أُبَلِّغُكُمْ رِسَٰلَٰتِ رَبِّى وَأَنَا۠ لَكُمْ نَاصِحٌ أَمِينٌ ﴿٦٨﴾ أَوَعَجِبْتُمْ أَن جَآءَكُمْ ذِكْرٌ مِّن رَّبِّكُمْ عَلَىٰ رَجُلٍ مِّنكُمْ لِيُنذِرَكُمْ ۚ وَٱذْكُرُوٓا۟ إِذْ جَعَلَكُمْ خُلَفَآءَ مِنۢ بَعْدِ قَوْمِ نُوحٍ وَزَادَكُمْ فِى ٱلْخَلْقِ بَصْۜطَةً ۖ فَٱذْكُرُوٓا۟ ءَالَآءَ ٱللَّهِ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿٦٩﴾ قَالُوٓا۟ أَجِئْتَنَا لِنَعْبُدَ ٱللَّهَ وَحْدَهُۥ وَنَذَرَ مَا كَانَ يَعْبُدُ ءَابَآؤُنَا ۖ فَأْتِنَا بِمَا تَعِدُنَآ إِن كُنتَ مِنَ ٱلصَّٰدِقِينَ ﴿٧٠﴾ قَالَ قَدْ وَقَعَ عَلَيْكُم مِّن رَّبِّكُمْ رِجْسٌ وَغَضَبٌ ۖ أَتُجَٰدِلُونَنِى فِىٓ أَسْمَآءٍ سَمَّيْتُمُوهَآ أَنتُمْ وَءَابَآؤُكُم مَّا نَزَّلَ ٱللَّهُ بِهَا مِن سُلْطَٰنٍ ۚ فَٱنتَظِرُوٓا۟ إِنِّى مَعَكُم مِّنَ ٱلْمُنتَظِرِينَ ﴿٧١﴾ فَأَنجَيْنَٰهُ وَٱلَّذِينَ مَعَهُۥ بِرَحْمَةٍ مِّنَّا وَقَطَعْنَا دَابِرَ ٱلَّذِينَ كَذَّبُوا۟ بِـَٔايَٰتِنَا ۖ وَمَا كَانُوا۟ مُؤْمِنِينَ ﴾ (١) .

نبي الله هود عليه ، وعلى نبينا الصلاة والسلام ، تكررت قصته ، وحاله مع قومه في أكثر من سورة من القرآن الكريم ، وبها من الدروس والفوائد الجمّة الشيئ الكثير، ومما يستنبط ويستفاد من الآيات المتقدمة في التفاوض ما يلي :

١- الخطاب يشعر بالانتماء إلى قوم واحد﴿ قَالَ يَٰقَوْمِ ﴾ وكذا حال الأنبياء عليهم السلام .

٢- تحديد الطلب ﴿ٱعْبُدُوا۟ ٱللَّهَ مَا لَكُم مِّنْ إِلَٰهٍ غَيْرُهُۥٓ ﴾.

٣- استثمار أسلوب التذكير ﴿أَفَلَا تَتَّقُونَ﴾.

٤- عدم الركون والاستمرار مهما واجه ﴿ قَالَ ٱلْمَلَأُ ٱلَّذِينَ كَفَرُوا۟ مِن قَوْمِهِۦٓ إِنَّا لَنَرَىٰكَ فِى

(١) سورة الأعراف الآيات ٦٥-٧٢.

سَفَاهَةٍ وَإِنَّا لَنَظُنُّكَ مِنَ ٱلْكَٰذِبِينَ ﴿٦٦﴾ ﴾.

٥- المقابلة في القول والرد بالتي هي أحسن ﴿ قَالَ يَٰقَوْمِ لَيْسَ بِي سَفَاهَةٌ وَلَٰكِنِّي رَسُولٌ مِّن رَّبِّ ٱلْعَٰلَمِينَ ﴿٦٧﴾ ﴾.

٦- الحرص في إبداء الحال ﴿ أُبَلِّغُكُمْ رِسَٰلَٰتِ رَبِّي وَأَنَا۠ لَكُمْ نَاصِحٌ أَمِينٌ ﴾.

٧- الاتباع بلا علم ولا بصيرة يورد المهالك ﴿ قَالُوٓاْ أَجِئْتَنَا لِنَعْبُدَ ٱللَّهَ وَحْدَهُۥ وَنَذَرَ مَا كَانَ يَعْبُدُ ءَابَآؤُنَا ۖ فَأْتِنَا بِمَا تَعِدُنَآ إِن كُنتَ مِنَ ٱلصَّٰدِقِينَ ﴾.

٢- قال تعالى : ﴿ وَإِلَىٰ عَادٍ أَخَاهُمْ هُودًا ۚ قَالَ يَٰقَوْمِ ٱعْبُدُواْ ٱللَّهَ مَا لَكُم مِّنْ إِلَٰهٍ غَيْرُهُۥٓ ۖ إِنْ أَنتُمْ إِلَّا مُفْتَرُونَ ﴿٥٠﴾ يَٰقَوْمِ لَآ أَسْـَٔلُكُمْ عَلَيْهِ أَجْرًا ۖ إِنْ أَجْرِيَ إِلَّا عَلَى ٱلَّذِى فَطَرَنِىٓ ۚ أَفَلَا تَعْقِلُونَ ﴿٥١﴾ وَيَٰقَوْمِ ٱسْتَغْفِرُواْ رَبَّكُمْ ثُمَّ تُوبُوٓاْ إِلَيْهِ يُرْسِلِ ٱلسَّمَآءَ عَلَيْكُم مِّدْرَارًا وَيَزِدْكُمْ قُوَّةً إِلَىٰ قُوَّتِكُمْ وَلَا تَتَوَلَّوْاْ مُجْرِمِينَ ﴿٥٢﴾ قَالُواْ يَٰهُودُ مَا جِئْتَنَا بِبَيِّنَةٍ وَمَا نَحْنُ بِتَارِكِىٓ ءَالِهَتِنَا عَن قَوْلِكَ وَمَا نَحْنُ لَكَ بِمُؤْمِنِينَ ﴿٥٣﴾ إِن نَّقُولُ إِلَّا ٱعْتَرَىٰكَ بَعْضُ ءَالِهَتِنَا بِسُوٓءٍ ۗ قَالَ إِنِّىٓ أُشْهِدُ ٱللَّهَ وَٱشْهَدُوٓاْ أَنِّى بَرِىٓءٌ مِّمَّا تُشْرِكُونَ ﴿٥٤﴾ مِن دُونِهِۦ ۖ فَكِيدُونِى جَمِيعًا ثُمَّ لَا تُنظِرُونِ ﴿٥٥﴾ إِنِّى تَوَكَّلْتُ عَلَى ٱللَّهِ رَبِّى وَرَبِّكُم ۚ مَّا مِن دَآبَّةٍ إِلَّا هُوَ ءَاخِذٌۢ بِنَاصِيَتِهَآ ۚ إِنَّ رَبِّى عَلَىٰ صِرَٰطٍ مُّسْتَقِيمٍ ﴿٥٦﴾ فَإِن تَوَلَّوْاْ فَقَدْ أَبْلَغْتُكُم مَّآ أُرْسِلْتُ بِهِۦٓ إِلَيْكُمْ ۚ وَيَسْتَخْلِفُ رَبِّى قَوْمًا غَيْرَكُمْ وَلَا تَضُرُّونَهُۥ شَيْـًٔا ۚ إِنَّ رَبِّى عَلَىٰ كُلِّ شَىْءٍ حَفِيظٌ ﴿٥٧﴾ وَلَمَّا جَآءَ أَمْرُنَا نَجَّيْنَا هُودًا وَٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ مَعَهُۥ بِرَحْمَةٍ مِّنَّا وَنَجَّيْنَٰهُم مِّنْ عَذَابٍ غَلِيظٍ ﴿٥٨﴾ وَتِلْكَ عَادٌ ۖ جَحَدُواْ بِـَٔايَٰتِ رَبِّهِمْ وَعَصَوْاْ رُسُلَهُۥ وَٱتَّبَعُوٓاْ أَمْرَ كُلِّ جَبَّارٍ عَنِيدٍ ﴿٥٩﴾ وَأُتْبِعُواْ فِى هَٰذِهِ ٱلدُّنْيَا لَعْنَةً وَيَوْمَ ٱلْقِيَٰمَةِ ۗ أَلَآ إِنَّ عَادًا كَفَرُواْ رَبَّهُمْ ۗ أَلَا بُعْدًا لِّعَادٍ قَوْمِ هُودٍ ﴾ (١).

---

(١) سورة هود الآيات ٥٠ – ٦٠.

مما يستفاد من الآيات الكريمة في التفاوض ما يلي:

١- أن أهل الباطل قد يعمدون فينكرون الحقائق جملةً وتفصيلاً ﴿قَالُوا۟ يَـٰهُودُ مَا جِئْتَنَا بِبَيِّنَةٍ﴾

٢- الاصرار على باطلهم والجرأة في ذلك ﴿وَمَا نَحْنُ بِتَارِكِىٓ ءَالِهَتِنَا﴾ .

٣- قيام أهل الباطل بالمبادرة بإلقاء التهم والتهكم والسخرية ، ولا يقيمون أهل الفضل في منازلهم ، فقولهم ﴿إِن نَّقُولُ إِلَّا ٱعْتَرَىٰكَ بَعْضُ ءَالِهَتِنَا بِسُوٓءٍ﴾ .

٤- لكل مقام مقال ، والتدرج والحكمة ، أمور لابد منها في البلاغ وبيان الحق ، وقد يقتضي الموقف الصدع بالحق والاقتراق ﴿قَالَ إِنِّىٓ أُشْهِدُ ٱللَّهَ وَٱشْهَدُوٓا۟ أَنِّى بَرِىٓءٌ مِّمَّا تُشْرِكُونَ ﴿٥٤﴾ مِن دُونِهِۦ ۖ فَكِيدُونِى جَمِيعًا ثُمَّ لَا تُنظِرُونِ ﴿٥٥﴾﴾ .

٥- الاعتصام بالله ، والمضي على أمره سبحانه :﴿إِنِّى تَوَكَّلْتُ عَلَى ٱللَّهِ رَبِّى وَرَبِّكُم ۚ مَّا مِن دَآبَّةٍ إِلَّا هُوَ ءَاخِذٌۢ بِنَاصِيَتِهَآ ۚ إِنَّ رَبِّى عَلَىٰ صِرَٰطٍ مُّسْتَقِيمٍ ﴿٥٦﴾﴾ .

٦- لا يكلف الله نفساً إلا وسعها ، ومع الرغبة في هداية الناس ، إلا أن هناك من لا يريد الحق ولا يريد أن يبصر ، أو يتأمل بل ديدنه التولي ﴿فَإِن تَوَلَّوْا۟ فَقَدْ أَبْلَغْتُكُم مَّآ أُرْسِلْتُ بِهِۦٓ إِلَيْكُمْ ۚ﴾ وكما قال تعالى :﴿وَإِن تُكَذِّبُوا۟ فَقَدْ كَذَّبَ أُمَمٌ مِّن قَبْلِكُمْ ۖ وَمَا عَلَى ٱلرَّسُولِ إِلَّا ٱلْبَلَـٰغُ ٱلْمُبِينُ﴾(١).

٣- وفي سورة المؤمنون يقول تعالى:﴿ثُمَّ أَنشَأْنَا مِنۢ بَعْدِهِمْ قَرْنًا ءَاخَرِينَ ﴿٣١﴾ فَأَرْسَلْنَا فِيهِمْ رَسُولًا مِّنْهُمْ أَنِ
ٱعْبُدُوا۟ ٱللَّهَ مَا لَكُم مِّنْ إِلَـٰهٍ غَيْرُهُۥٓ ۖ أَفَلَا تَتَّقُونَ ﴿٣٢﴾ وَقَالَ ٱلْمَلَأُ مِن قَوْمِهِ ٱلَّذِينَ كَفَرُوا۟ وَكَذَّبُوا۟ بِلِقَآءِ
ٱلْـَٔاخِرَةِ وَأَتْرَفْنَـٰهُمْ فِى ٱلْحَيَوٰةِ ٱلدُّنْيَا مَا هَـٰذَآ إِلَّا بَشَرٌ مِّثْلُكُمْ يَأْكُلُ مِمَّا تَأْكُلُونَ مِنْهُ وَيَشْرَبُ
مِمَّا تَشْرَبُونَ ﴿٣٣﴾ وَلَئِنْ أَطَعْتُم بَشَرًا مِّثْلَكُمْ إِنَّكُمْ إِذًا لَّخَـٰسِرُونَ ﴿٣٤﴾ أَيَعِدُكُمْ أَنَّكُمْ إِذَا مِتُّمْ
وَكُنتُمْ تُرَابًا وَعِظَـٰمًا أَنَّكُم مُّخْرَجُونَ ﴿٣٥﴾ ۞ هَيْهَاتَ هَيْهَاتَ لِمَا تُوعَدُونَ ﴿٣٦﴾ إِنْ هِىَ إِلَّا
حَيَاتُنَا ٱلدُّنْيَا نَمُوتُ وَنَحْيَا وَمَا نَحْنُ بِمَبْعُوثِينَ ﴿٣٧﴾ إِنْ هُوَ إِلَّا رَجُلٌ ٱفْتَرَىٰ عَلَى ٱللَّهِ كَذِبًا
وَمَا نَحْنُ لَهُۥ بِمُؤْمِنِينَ ﴿٣٨﴾ قَالَ رَبِّ ٱنصُرْنِى بِمَا كَذَّبُونِ ﴿٣٩﴾ قَالَ عَمَّا قَلِيلٍ لَّيُصْبِحُنَّ نَـٰدِمِينَ

---

(١) سورة العنكبوت الآية ١٨.

﴿٤٠﴾ فَأَخَذَتۡهُمُ ٱلصَّيۡحَةُ بِٱلۡحَقِّ فَجَعَلۡنَٰهُمۡ غُثَآءٗۚ فَبُعۡدٗا لِّلۡقَوۡمِ ٱلظَّٰلِمِينَ ﴾ (1).

٤- قال تعالى: ﴿ كَذَّبَتۡ عَادٌ ٱلۡمُرۡسَلِينَ ﴿١٢٣﴾ إِذۡ قَالَ لَهُمۡ أَخُوهُمۡ هُودٌ أَلَا تَتَّقُونَ ﴿١٢٤﴾ إِنِّي لَكُمۡ رَسُولٌ أَمِينٌ ﴿١٢٥﴾ فَٱتَّقُواْ ٱللَّهَ وَأَطِيعُونِ ﴿١٢٦﴾ وَمَآ أَسۡـَٔلُكُمۡ عَلَيۡهِ مِنۡ أَجۡرٍۖ إِنۡ أَجۡرِيَ إِلَّا عَلَىٰ رَبِّ ٱلۡعَٰلَمِينَ ﴿١٢٧﴾ أَتَبۡنُونَ بِكُلِّ رِيعٍ ءَايَةٗ تَعۡبَثُونَ ﴿١٢٨﴾ وَتَتَّخِذُونَ مَصَانِعَ لَعَلَّكُمۡ تَخۡلُدُونَ ﴿١٢٩﴾ وَإِذَا بَطَشۡتُم بَطَشۡتُمۡ جَبَّارِينَ ﴿١٣٠﴾ فَٱتَّقُواْ ٱللَّهَ وَأَطِيعُونِ ﴿١٣١﴾ وَٱتَّقُواْ ٱلَّذِيٓ أَمَدَّكُم بِمَا تَعۡلَمُونَ ﴿١٣٢﴾ أَمَدَّكُم بِأَنۡعَٰمٖ وَبَنِينَ ﴿١٣٣﴾ وَجَنَّٰتٖ وَعُيُونٍ ﴿١٣٤﴾ إِنِّيٓ أَخَافُ عَلَيۡكُمۡ عَذَابَ يَوۡمٍ عَظِيمٖ ﴿١٣٥﴾ قَالُواْ سَوَآءٌ عَلَيۡنَآ أَوَعَظۡتَ أَمۡ لَمۡ تَكُن مِّنَ ٱلۡوَٰعِظِينَ ﴿١٣٦﴾ إِنۡ هَٰذَآ إِلَّا خُلُقُ ٱلۡأَوَّلِينَ ﴿١٣٧﴾ وَمَا نَحۡنُ بِمُعَذَّبِينَ ﴿١٣٨﴾ فَكَذَّبُوهُ فَأَهۡلَكۡنَٰهُمۡۚ إِنَّ فِي ذَٰلِكَ لَأٓيَةٗۖ وَمَا كَانَ أَكۡثَرُهُم مُّؤۡمِنِينَ ﴿١٣٩﴾ وَإِنَّ رَبَّكَ لَهُوَ ٱلۡعَزِيزُ ٱلرَّحِيمُ ﴾ (2).

وفي هذا السياق البديع للآيات الكريمة والحال دعوة هود عليه السلام لقومه ، يستبط أنه ينبغي ويجدر في المفاوضات، التعريف بالحال ﴿ إِنِّي لَكُمۡ رَسُولٌ أَمِينٌ ﴾ ، والتذكير بسلامة المقصد، والهدف، والغاية، وعدم الرغبة في الدنيا﴿ وَمَآ أَسۡـَٔلُكُمۡ عَلَيۡهِ مِنۡ أَجۡرٍۖ إِنۡ أَجۡرِيَ إِلَّا عَلَىٰ رَبِّ ٱلۡعَٰلَمِينَ ﴾، وبيان حال المقابل وما هو عليه بأسلوب الاستفهام الانكاري ﴿ أَتَبۡنُونَ بِكُلِّ رِيعٍ ءَايَةٗ تَعۡبَثُونَ ﴿١٢٨﴾ وَتَتَّخِذُونَ مَصَانِعَ لَعَلَّكُمۡ تَخۡلُدُونَ ﴿١٢٩﴾ وَإِذَا بَطَشۡتُم بَطَشۡتُمۡ جَبَّارِينَ ﴿١٣٠﴾ ﴾ ثم الطلب العدل الذي هو خير لهم في الدنيا والآخرة﴿ فَٱتَّقُواْ ٱللَّهَ وَأَطِيعُونِ ﴿١٣١﴾ ﴾ لأني مبلغ عن الله ومرسل منه سبحانه ، ثم التذكير بالمنعم ﴿ وَٱتَّقُواْ ٱلَّذِيٓ أَمَدَّكُم بِمَا تَعۡلَمُونَ ﴿١٣٢﴾ ﴾ ونعمه التي أنعم بها عليكم ﴿ أَمَدَّكُم بِأَنۡعَٰمٖ وَبَنِينَ ﴿١٣٣﴾ وَجَنَّٰتٖ وَعُيُونٍ ﴿١٣٤﴾ ﴾ وبيان الحرص عليهم وطلب النجاة لهم ﴿ إِنِّيٓ أَخَافُ عَلَيۡكُمۡ عَذَابَ يَوۡمٍ عَظِيمٖ ﴿١٣٥﴾ ﴾ ومهما تنوعت أساليب الترغيب والترهيب وتعددت فهناك من لا يستجيب عياذاً بالله ﴿ قَالُواْ سَوَآءٌ عَلَيۡنَآ أَوَعَظۡتَ أَمۡ لَمۡ تَكُن مِّنَ ٱلۡوَٰعِظِينَ ﴿١٣٦﴾ ﴾ بل وقد يتبعها الإفك المبين ﴿إِنۡ

(١) سورة المؤمنون الآيات ٣١-٤١.

(٢) سورة الشعراء الآيات ١٢٣ -١٤٠.

﴿هَٰذَآ إِلَّا خُلُقُ ٱلۡأَوَّلِينَ ١٣٧﴾.

٥- قال تعالى: ﴿فَأَمَّا عَادٞ فَٱسۡتَكۡبَرُواْ فِي ٱلۡأَرۡضِ بِغَيۡرِ ٱلۡحَقِّ وَقَالُواْ مَنۡ أَشَدُّ مِنَّا قُوَّةًۖ أَوَلَمۡ يَرَوۡاْ أَنَّ ٱللَّهَ ٱلَّذِي خَلَقَهُمۡ هُوَ أَشَدُّ مِنۡهُمۡ قُوَّةٗۖ وَكَانُواْ بِـَٔايَٰتِنَا يَجۡحَدُونَ ١٥ فَأَرۡسَلۡنَا عَلَيۡهِمۡ رِيحٗا صَرۡصَرٗا فِيٓ أَيَّامٖ نَّحِسَاتٖ لِّنُذِيقَهُمۡ عَذَابَ ٱلۡخِزۡيِ فِي ٱلۡحَيَوٰةِ ٱلدُّنۡيَاۖ وَلَعَذَابُ ٱلۡأٓخِرَةِ أَخۡزَىٰۖ وَهُمۡ لَا يُنصَرُونَ﴾ (1).

٦- قال تعالى: ﴿وَٱذۡكُرۡ أَخَا عَادٍ إِذۡ أَنذَرَ قَوۡمَهُۥ بِٱلۡأَحۡقَافِ وَقَدۡ خَلَتِ ٱلنُّذُرُ مِنۢ بَيۡنِ يَدَيۡهِ وَمِنۡ خَلۡفِهِۦٓ أَلَّا تَعۡبُدُوٓاْ إِلَّا ٱللَّهَ إِنِّيٓ أَخَافُ عَلَيۡكُمۡ عَذَابَ يَوۡمٍ عَظِيمٖ ٢١ قَالُوٓاْ أَجِئۡتَنَا لِتَأۡفِكَنَا عَنۡ ءَالِهَتِنَا فَأۡتِنَا بِمَا تَعِدُنَآ إِن كُنتَ مِنَ ٱلصَّٰدِقِينَ ٢٢ قَالَ إِنَّمَا ٱلۡعِلۡمُ عِندَ ٱللَّهِ وَأُبَلِّغُكُم مَّآ أُرۡسِلۡتُ بِهِۦ وَلَٰكِنِّيٓ أَرَىٰكُمۡ قَوۡمٗا تَجۡهَلُونَ ٢٣ فَلَمَّا رَأَوۡهُ عَارِضٗا مُّسۡتَقۡبِلَ أَوۡدِيَتِهِمۡ قَالُواْ هَٰذَا عَارِضٞ مُّمۡطِرُنَاۚ بَلۡ هُوَ مَا ٱسۡتَعۡجَلۡتُم بِهِۦۖ رِيحٞ فِيهَا عَذَابٌ أَلِيمٞ ٢٤ تُدَمِّرُ كُلَّ شَيۡءِۭ بِأَمۡرِ رَبِّهَا فَأَصۡبَحُواْ لَا يُرَىٰٓ إِلَّا مَسَٰكِنُهُمۡۚ كَذَٰلِكَ نَجۡزِي ٱلۡقَوۡمَ ٱلۡمُجۡرِمِينَ﴾ (2).

٧- قال تعالى: ﴿قَدۡ وَقَعَ عَلَيۡكُم مِّن رَّبِّكُمۡ رِجۡسٞ وَغَضَبٌۖ أَتُجَٰدِلُونَنِي فِيٓ أَسۡمَآءٖ سَمَّيۡتُمُوهَآ أَنتُمۡ وَءَابَآؤُكُم مَّا نَزَّلَ ٱللَّهُ بِهَا مِن سُلۡطَٰنٖۚ فَٱنتَظِرُوٓاْ إِنِّي مَعَكُم مِّنَ ٱلۡمُنتَظِرِينَ﴾ (3).

أي: قد استحقيتم بهذه المقالة الرجس والغضب من الله، أتعارضون عبادة الله وحده لا شريك له، بعبادة أصنام أنتم نحتموها، وسميتموها آلهة من تلقاء أنفسكم، اصطلحتم عليها أنتم وآباؤكم.

٨- قال تعالى: ﴿قَالُوٓاْ أَجِئۡتَنَا لِتَأۡفِكَنَا عَنۡ ءَالِهَتِنَا فَأۡتِنَا بِمَا تَعِدُنَآ إِن كُنتَ مِنَ ٱلصَّٰدِقِينَ ٢٢ قَالَ إِنَّمَا ٱلۡعِلۡمُ عِندَ ٱللَّهِ وَأُبَلِّغُكُم مَّآ أُرۡسِلۡتُ بِهِۦ وَلَٰكِنِّيٓ أَرَىٰكُمۡ قَوۡمٗا تَجۡهَلُونَ ٢٣

---

(1) سورة الآية ١٥ – ١٦.

(2) سورة الأحقاف الآيات ٢١-٢٥.

(3) سورة الأعراف الآية٧١.

﴿ فَلَمَّا رَأَوْهُ عَارِضًا مُّسْتَقْبِلَ أَوْدِيَتِهِمْ قَالُوا هَٰذَا عَارِضٌ مُّمْطِرُنَا ۚ بَلْ هُوَ مَا اسْتَعْجَلْتُم بِهِ ۖ رِيحٌ فِيهَا عَذَابٌ أَلِيمٌ (24) تُدَمِّرُ كُلَّ شَيْءٍ بِأَمْرِ رَبِّهَا فَأَصْبَحُوا لَا يُرَىٰ إِلَّا مَسَاكِنُهُمْ ۚ كَذَٰلِكَ نَجْزِي الْقَوْمَ الْمُجْرِمِينَ ﴾[1].

وكقوله تعالى : ﴿ وَلَمَّا جَاءَ أَمْرُنَا نَجَّيْنَا هُودًا وَالَّذِينَ آمَنُوا مَعَهُ بِرَحْمَةٍ مِّنَّا وَنَجَّيْنَاهُم مِّنْ عَذَابٍ غَلِيظٍ (58) وَتِلْكَ عَادٌ ۖ جَحَدُوا بِآيَاتِ رَبِّهِمْ وَعَصَوْا رُسُلَهُ وَاتَّبَعُوا أَمْرَ كُلِّ جَبَّارٍ عَنِيدٍ (59) وَأُتْبِعُوا فِي هَٰذِهِ الدُّنْيَا لَعْنَةً وَيَوْمَ الْقِيَامَةِ ۗ أَلَا إِنَّ عَادًا كَفَرُوا رَبَّهُمْ ۗ أَلَا بُعْدًا لِّعَادٍ قَوْمِ هُودٍ ﴾[2].

وقال تعالى: ﴿ فَكَذَّبُوهُ فَأَهْلَكْنَاهُمْ ۗ إِنَّ فِي ذَٰلِكَ لَآيَةً ۖ وَمَا كَانَ أَكْثَرُهُم مُّؤْمِنِينَ (139) وَإِنَّ رَبَّكَ لَهُوَ الْعَزِيزُ الرَّحِيمُ ﴾[3].

والمتأمل لسياق الآيات الكريمة ، لحال أولئك المخالفين ، يجد منهم النفور ، والاستكبار ، والصد عن الحق ، ومقابلة الحجج والبراهين والأدلة الواضحة الجلية ، بالجحود ، والنكران ، والإعراض ، وعدم الرغبة في الإنصات ، والاستماع والنظر والتأمل فيها.

رابعا: ما حصل من تفاوض مع نبي الله صالح عليه السلام وأرسل إلى ثمود

هو عبد الله ورسوله "صالح بن عبد بن ماسح بن عبيد بن حاجر ابن ثمود بن عابر بن ارم بن سام بن نوح ، أرسله الله إلى ثمود يقال ثمود باسم جدهم تمود ، وكانوا عربا من العارية يسكنون الحجر الذي بين الحجاز وتبوك وكانوا بعد قوم عاد وكانوا يعبدون الأصنام كأولئك فبعث الله فيهم رجلا منهم"[4].

١- قال تعالى : ﴿ وَإِلَىٰ ثَمُودَ أَخَاهُمْ صَالِحًا ۗ قَالَ يَا قَوْمِ اعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُم مِّنْ إِلَٰهٍ غَيْرُهُ ۖ هَٰذِهِ نَاقَةُ اللَّهِ لَكُمْ آيَةً ۖ فَذَرُوهَا تَأْكُلْ فِي أَرْضِ اللَّهِ ۖ وَلَا تَمَسُّوهَا بِسُوءٍ فَيَأْخُذَكُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ (73)

---

(١) سورة الأحقاف الية ٢٢ – ٢٥.

(٢) سورة هود الآية ٥٨-٦٠.

(٣) سورة الشعراء الآية ١٣٩-١٤٠.

(٤) البداية والنهاية ، ابن كثير ، مرجع سابق ، ج ١ ص ١٣٠ – ١٣١.

وَٱذۡكُرُوٓاْ إِذۡ جَعَلَكُمۡ خُلَفَآءَ مِنۢ بَعۡدِ عَادٖ وَبَوَّأَكُمۡ فِي ٱلۡأَرۡضِ تَتَّخِذُونَ مِن سُهُولِهَا قُصُورٗا وَتَنۡحِتُونَ ٱلۡجِبَالَ بُيُوتٗاۖ فَٱذۡكُرُوٓاْ ءَالَآءَ ٱللَّهِ وَلَا تَعۡثَوۡاْ فِي ٱلۡأَرۡضِ مُفۡسِدِينَ ﴿٧٤﴾ قَالَ ٱلۡمَلَأُ ٱلَّذِينَ ٱسۡتَكۡبَرُواْ مِن قَوۡمِهِۦ لِلَّذِينَ ٱسۡتُضۡعِفُواْ لِمَنۡ ءَامَنَ مِنۡهُمۡ أَتَعۡلَمُونَ أَنَّ صَٰلِحٗا مُّرۡسَلٞ مِّن رَّبِّهِۦۚ قَالُوٓاْ إِنَّا بِمَآ أُرۡسِلَ بِهِۦ مُؤۡمِنُونَ ﴿٧٥﴾ قَالَ ٱلَّذِينَ ٱسۡتَكۡبَرُوٓاْ إِنَّا بِٱلَّذِيٓ ءَامَنتُم بِهِۦ كَٰفِرُونَ ﴿٧٦﴾ فَعَقَرُواْ ٱلنَّاقَةَ وَعَتَوۡاْ عَنۡ أَمۡرِ رَبِّهِمۡ وَقَالُواْ يَٰصَٰلِحُ ٱئۡتِنَا بِمَا تَعِدُنَآ إِن كُنتَ مِنَ ٱلۡمُرۡسَلِينَ ﴿٧٧﴾ فَأَخَذَتۡهُمُ ٱلرَّجۡفَةُ فَأَصۡبَحُواْ فِي دَارِهِمۡ جَٰثِمِينَ ﴿٧٨﴾ فَتَوَلَّىٰ عَنۡهُمۡ وَقَالَ يَٰقَوۡمِ لَقَدۡ أَبۡلَغۡتُكُمۡ رِسَالَةَ رَبِّي وَنَصَحۡتُ لَكُمۡ وَلَٰكِن لَّا تُحِبُّونَ ٱلنَّٰصِحِينَ ﴾ (١).

ومما يستفاد من قصة نبي الله صالح عليه السلام في التفاوض ، بداية مثل الأنبياء عليهم السلام الخطاب يشعر بالانتماء إلى قوم واحد﴿ قَالَ يَٰقَوۡمِ ﴾ وكذا حال الأنبياء عليهم السلام ، تحديد الطلب ﴿ ٱعۡبُدُواْ ٱللَّهَ مَا لَكُم مِّنۡ إِلَٰهٍ غَيۡرُهُۥ ﴾ ووجود البينة ﴿ قَدۡ جَآءَتۡكُم بَيِّنَةٞ مِّن رَّبِّكُمۡ ﴾ وتعيينها لهم ﴿ هَٰذِهِۦ نَاقَةُ ٱللَّهِ ﴾ هي ﴿ لَكُمۡ ءَايَةٗ ﴾ ثم الطلب الهام منهم ﴿ فَذَرُوهَا تَأۡكُلۡ فِيٓ أَرۡضِ ٱللَّهِ ﴾ والنهي عن التعدي والظلم لهذه الآية التي أرلت لكم ﴿ وَلَا تَمَسُّوهَا بِسُوٓءٖ ﴾ فيأتيكم ، أو ﴿ فَيَأۡخُذَكُمۡ عَذَابٌ أَلِيمٞ ﴾.

٢- قال تعالى: ﴿ وَإِلَىٰ ثَمُودَ أَخَاهُمۡ صَٰلِحٗاۚ قَالَ يَٰقَوۡمِ ٱعۡبُدُواْ ٱللَّهَ مَا لَكُم مِّنۡ إِلَٰهٍ غَيۡرُهُۥۖ هُوَ أَنشَأَكُم مِّنَ ٱلۡأَرۡضِ وَٱسۡتَعۡمَرَكُمۡ فِيهَا فَٱسۡتَغۡفِرُوهُ ثُمَّ تُوبُوٓاْ إِلَيۡهِۚ إِنَّ رَبِّي قَرِيبٞ مُّجِيبٞ ﴿٦١﴾ قَالُواْ يَٰصَٰلِحُ قَدۡ كُنتَ فِينَا مَرۡجُوّٗا قَبۡلَ هَٰذَآۖ أَتَنۡهَىٰنَآ أَن نَّعۡبُدَ مَا يَعۡبُدُ ءَابَآؤُنَا وَإِنَّنَا لَفِي شَكّٖ مِّمَّا تَدۡعُونَآ إِلَيۡهِ مُرِيبٖ ﴿٦٢﴾ قَالَ يَٰقَوۡمِ أَرَءَيۡتُمۡ إِن كُنتُ عَلَىٰ بَيِّنَةٖ مِّن رَّبِّي وَءَاتَىٰنِي مِنۡهُ رَحۡمَةٗ فَمَن يَنصُرُنِي مِنَ ٱللَّهِ إِنۡ عَصَيۡتُهُۥۖ فَمَا تَزِيدُونَنِي غَيۡرَ تَخۡسِيرٖ ﴿٦٣﴾ وَيَٰقَوۡمِ هَٰذِهِۦ نَاقَةُ ٱللَّهِ لَكُمۡ ءَايَةٗ فَذَرُوهَا تَأۡكُلۡ فِيٓ أَرۡضِ ٱللَّهِ وَلَا تَمَسُّوهَا بِسُوٓءٖ فَيَأۡخُذَكُمۡ عَذَابٞ قَرِيبٞ ﴿٦٤﴾ فَعَقَرُوهَا فَقَالَ تَمَتَّعُواْ فِي دَارِكُمۡ ثَلَٰثَةَ أَيَّامٖۖ ذَٰلِكَ وَعۡدٌ غَيۡرُ مَكۡذُوبٖ ﴿٦٥﴾ فَلَمَّا جَآءَ أَمۡرُنَا نَجَّيۡنَا صَٰلِحٗا وَٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ مَعَهُۥ بِرَحۡمَةٖ مِّنَّا وَمِنۡ خِزۡيِ يَوۡمِئِذٍۗ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ ٱلۡقَوِيُّ ٱلۡعَزِيزُ ﴿٦٦﴾ وَأَخَذَ ٱلَّذِينَ ظَلَمُواْ ٱلصَّيۡحَةُ فَأَصۡبَحُواْ فِي دِيَٰرِهِمۡ

---

(١) سورة الأعراف الآيات ٧٣-٧٨.

جَٰثِمِينَ ﴿٦٧﴾ كَأَن لَّمۡ يَغۡنَوۡاْ فِيهَآۗ أَلَآ إِنَّ ثَمُودَاْ كَفَرُواْ رَبَّهُمۡۗ أَلَا بُعۡدٗا لِّثَمُودَ ﴾(1).

٣- قال تعالى: ﴿ كَذَّبَتۡ ثَمُودُ ٱلۡمُرۡسَلِينَ ﴿١٤١﴾ إِذۡ قَالَ لَهُمۡ أَخُوهُمۡ صَٰلِحٌ أَلَا تَتَّقُونَ ﴿١٤٢﴾ إِنِّي لَكُمۡ رَسُولٌ
أَمِينٞ ﴿١٤٣﴾ فَٱتَّقُواْ ٱللَّهَ وَأَطِيعُونِ ﴿١٤٤﴾ وَمَآ أَسۡـَٔلُكُمۡ عَلَيۡهِ مِنۡ أَجۡرٍۖ إِنۡ أَجۡرِيَ إِلَّا عَلَىٰ رَبِّ ٱلۡعَٰلَمِينَ ﴿١٤٥﴾
أَتُتۡرَكُونَ فِي مَا هَٰهُنَآ ءَامِنِينَ ﴿١٤٦﴾ فِي جَنَّٰتٖ وَعُيُونٖ ﴿١٤٧﴾ وَزُرُوعٖ وَنَخۡلٖ طَلۡعُهَا هَضِيمٞ ﴿١٤٨﴾
وَتَنۡحِتُونَ مِنَ ٱلۡجِبَالِ بُيُوتٗا فَٰرِهِينَ ﴿١٤٩﴾ فَٱتَّقُواْ ٱللَّهَ وَأَطِيعُونِ ﴿١٥٠﴾ وَلَا تُطِيعُوٓاْ أَمۡرَ ٱلۡمُسۡرِفِينَ ﴿١٥١﴾ ٱلَّذِينَ
يُفۡسِدُونَ فِي ٱلۡأَرۡضِ وَلَا يُصۡلِحُونَ ﴿١٥٢﴾ قَالُوٓاْ إِنَّمَآ أَنتَ مِنَ ٱلۡمُسَحَّرِينَ ﴿١٥٣﴾ مَآ أَنتَ إِلَّا بَشَرٞ مِّثۡلُنَا فَأۡتِ
بِـَٔايَةٍ إِن كُنتَ مِنَ ٱلصَّٰدِقِينَ ﴿١٥٤﴾ قَالَ هَٰذِهِۦ نَاقَةٞ لَّهَا شِرۡبٞ وَلَكُمۡ شِرۡبُ يَوۡمٖ مَّعۡلُومٖ ﴿١٥٥﴾ وَلَا تَمَسُّوهَا
بِسُوٓءٖ فَيَأۡخُذَكُمۡ عَذَابُ يَوۡمٍ عَظِيمٖ ﴿١٥٦﴾ فَعَقَرُوهَا فَأَصۡبَحُواْ نَٰدِمِينَ ﴿١٥٧﴾ فَأَخَذَهُمُ ٱلۡعَذَابُۗ إِنَّ فِي ذَٰلِكَ
لَأٓيَةٗۖ وَمَا كَانَ أَكۡثَرُهُم مُّؤۡمِنِينَ ﴿١٥٨﴾ وَإِنَّ رَبَّكَ لَهُوَ ٱلۡعَزِيزُ ٱلرَّحِيمُ ﴾(2).

٤- قال تعالى: ﴿ وَلَقَدۡ أَرۡسَلۡنَآ إِلَىٰ ثَمُودَ أَخَاهُمۡ صَٰلِحًا أَنِ ٱعۡبُدُواْ ٱللَّهَ فَإِذَا هُمۡ فَرِيقَانِ يَخۡتَصِمُونَ
﴿٤٥﴾ قَالَ يَٰقَوۡمِ لِمَ تَسۡتَعۡجِلُونَ بِٱلسَّيِّئَةِ قَبۡلَ ٱلۡحَسَنَةِۖ لَوۡلَا تَسۡتَغۡفِرُونَ ٱللَّهَ لَعَلَّكُمۡ تُرۡحَمُونَ
﴿٤٦﴾ قَالُواْ ٱطَّيَّرۡنَا بِكَ وَبِمَن مَّعَكَۚ قَالَ طَٰٓئِرُكُمۡ عِندَ ٱللَّهِۖ بَلۡ أَنتُمۡ قَوۡمٞ تُفۡتَنُونَ ﴾(3).

خامسا : ما حصل من تفاوض مع نبي الله لوط عليه السلام

الدعوة إلى الله مع الإصلاح الاجتماعي بالدعوة إلى إقامة العدل كما في دعوة لوط قومه ، لترك الفاحشة.

ولوط عليه السلام ، حصلت مواقف وأحداث جرت مع قومه ، ومنها ما يجري مجرى التفاوض ، وخاصة تلك المراجعات التي كانت حول المعصية التي لم يسبقهم إليها أحد من العالمين ، إلا أن قومه تشربوا الكفر والعصيان والفجور غير مكترثين برسولهم ، بل واجتمعوا عليه رغبة في تنفيذ معصيتهم النكراء في أضياف لوط عليه السلام ، قال تعالى : ﴿ وَلَمَّا جَآءَتۡ رُسُلُنَا لُوطٗا سِيٓءَ بِهِمۡ وَضَاقَ بِهِمۡ
ذَرۡعٗا وَقَالَ هَٰذَا يَوۡمٌ عَصِيبٞ ﴿٧٧﴾ وَجَآءَهُۥ قَوۡمُهُۥ يُهۡرَعُونَ إِلَيۡهِ وَمِن قَبۡلُ كَانُواْ يَعۡمَلُونَ ٱلسَّيِّـَٔاتِۚ قَالَ

(١) سورة هود الآيات ٦١-٦٨.

(٢) سورة الشعراء الآيات ١٤١-١٥٨.

(٣) سورة العنكبوت الآيات ٤٥-٤٧

﴿ يَٰقَوْمِ هَٰٓؤُلَآءِ بَنَاتِي هُنَّ أَطْهَرُ لَكُمْۖ فَٱتَّقُواْ ٱللَّهَ وَلَا تُخْزُونِ فِي ضَيْفِيٓۖ أَلَيْسَ مِنكُمْ رَجُلٌ رَّشِيدٌ ﴿٧٨﴾ قَالُواْ لَقَدْ عَلِمْتَ مَا لَنَا فِي بَنَاتِكَ مِنْ حَقٍّ وَإِنَّكَ لَتَعْلَمُ مَا نُرِيدُ ﴿٧٩﴾ قَالَ لَوْ أَنَّ لِي بِكُمْ قُوَّةً أَوْ ءَاوِيٓ إِلَىٰ رُكْنٍ شَدِيدٍ ﴿٨٠﴾ قَالُواْ يَٰلُوطُ إِنَّا رُسُلُ رَبِّكَ لَن يَصِلُوٓاْ إِلَيْكَۖ فَأَسْرِ بِأَهْلِكَ بِقِطْعٍ مِّنَ ٱلَّيْلِ وَلَا يَلْتَفِتْ مِنكُمْ أَحَدٌ إِلَّا ٱمْرَأَتَكَۖ إِنَّهُۥ مُصِيبُهَا مَآ أَصَابَهُمْۚ إِنَّ مَوْعِدَهُمُ ٱلصُّبْحُۚ أَلَيْسَ ٱلصُّبْحُ بِقَرِيبٍ ﴾[1].

مما يستفاد من الآيات في التفاوض أنه قد يتم التفاوض مع ممن له قوة وعدد وعدة فذلك يتطلب زيادة الجهد في المفاوضة معهم ، ونظير ذلك فيما تحدثت عنه الآيات الكريمة ، عندما جاء قوم لوط لنبيهم لوط عليه السلام ، يريدون أضيافه لجريمتهم وفاحشتهم ، علا لوطاً الضيق والكرب، حتى قال لهم ﴿ قَالَ يَٰقَوْمِ هَٰٓؤُلَآءِ بَنَاتِي هُنَّ أَطْهَرُ لَكُمْۖ ﴾ ثم أمرهم بتقوى الله ﴿ فَٱتَّقُواْ ٱللَّهَ ﴾ وطلبهم طلب أشبه بالترجي لمكانة أضيافه لأنه واجب إكرامهم لا الغدر بهم فقال ﴿ وَلَا تُخْزُونِ فِي ضَيْفِيٓۖ ﴾ ثم يبحث فيهم عمن فيه رشد منهم ﴿ أَلَيْسَ مِنكُمْ رَجُلٌ رَّشِيدٌ ﴾ يكفكم عن هذا السوء.

سادسا: ما حدث من مواقف مع نبي الله ورسوله إبراهيم الخليل عليه السلام

إبراهيم عليه السلام نبي ورسول ، وهو أبو الأنبياء ، وهو خليل الله ، وقد أثبت الله – عز وجل – نبوة ورسالته في مواضع عديدة من الكتاب الكريم ، وشهد له بأن إبراهيم عليه السلام كان أمة قانتاً لله حنيفاً. قال تعالى: ﴿ إِنَّ إِبْرَٰهِيمَ كَانَ أُمَّةً قَانِتًا لِّلَّهِ حَنِيفًا وَلَمْ يَكُ مِنَ ٱلْمُشْرِكِينَ ﴿١٢٠﴾ شَاكِرًا لِّأَنْعُمِهِۚ ٱجْتَبَٰهُ وَهَدَىٰهُ إِلَىٰ صِرَٰطٍ مُّسْتَقِيمٍ ﴿١٢١﴾ وَءَاتَيْنَٰهُ فِي ٱلدُّنْيَا حَسَنَةًۖ وَإِنَّهُۥ فِي ٱلْءَاخِرَةِ لَمِنَ ٱلصَّٰلِحِينَ ﴾[2].

وقال تعالى: ﴿ وَكَذَٰلِكَ نُرِيٓ إِبْرَٰهِيمَ مَلَكُوتَ ٱلسَّمَٰوَٰتِ وَٱلْأَرْضِ وَلِيَكُونَ مِنَ ٱلْمُوقِنِينَ ﴾[3].

---

(١) سورة هود الآية ٧٧-٨١.

(٢) سورة النحل الآية ١٢٠ – ١٢٢.

(٣) سورة الأنعام الآية ٧٥.

وقد ذكر القرآن الكريم من سيرة إبراهيم الخليل عليه السلام عدداً من المواقف يستنبط منها فوائد تفاوضية ، على تنوع المقابل فيها فكانت تارةً مع ابنه إسماعيل عليه السلام ، وتارةً مع الملك النمرود ، وتارةً مع قومه ، وتارة مع أبيه ، وكانت هذه المواقف ، والأحداث مع إبراهيم عليه السلام ، قصصاً في ثنايا سور القرآن الكريم ومنها ما يلي :

١- قوله تعالى: ﴿ وَٱذْكُرْ فِى ٱلْكِتَٰبِ إِبْرَٰهِيمَ ۚ إِنَّهُۥ كَانَ صِدِّيقًا نَّبِيًّا ﴿٤١﴾ إِذْ قَالَ لِأَبِيهِ يَٰٓأَبَتِ لِمَ تَعْبُدُ مَا لَا يَسْمَعُ وَلَا يُبْصِرُ وَلَا يُغْنِى عَنكَ شَيْـًٔا ﴿٤٢﴾ يَٰٓأَبَتِ إِنِّى قَدْ جَآءَنِى مِنَ ٱلْعِلْمِ مَا لَمْ يَأْتِكَ فَٱتَّبِعْنِىٓ أَهْدِكَ صِرَٰطًا سَوِيًّا ﴿٤٣﴾ يَٰٓأَبَتِ لَا تَعْبُدِ ٱلشَّيْطَٰنَ ۖ إِنَّ ٱلشَّيْطَٰنَ كَانَ لِلرَّحْمَٰنِ عَصِيًّا ﴿٤٤﴾ يَٰٓأَبَتِ إِنِّىٓ أَخَافُ أَن يَمَسَّكَ عَذَابٌ مِّنَ ٱلرَّحْمَٰنِ فَتَكُونَ لِلشَّيْطَٰنِ وَلِيًّا ﴿٤٥﴾ قَالَ أَرَاغِبٌ أَنتَ عَنْ ءَالِهَتِى يَٰٓإِبْرَٰهِيمُ ۖ لَئِن لَّمْ تَنتَهِ لَأَرْجُمَنَّكَ ۖ وَٱهْجُرْنِى مَلِيًّا ﴾[1].

نجد في هذه الآيات الكريمات أن "أمر الله جل وعلا نبيه، محمدا ، ﷺ في هذه الآية الكريمة: أن يذكر في الكتاب الذي هو القرآن العظيم المنزل إليه من الله ، إبراهيم، عليه وعلى نبينا الصلاة والسلام، ويتلو على الناس في القرآن نبأه مع قومه ودعوته لهم إلى عبادة الله وحده وترك عبادة الأصنام التي لا تسمع ولا تبصر ولا تنفع ولا تضر"[2].

يظهر من خلال الموقف تودد وتلطف إبراهيم عليه السلام في الخطاب ، وبيان العلم والهدى الذي رزقه الله لإبراهيم ويريد إيصاله لأبيه وقومه ، وفي موضع آخر يتجلى السؤال من إبراهيم لقومه لتقرير حقائق أن هذه أصناماً من صنع البشر ،لا تضر ، ولا تنفع ، وهي جمادات عديمة الحركة ، ولا تقدر أن تنفع نفسها ، فضلاً عن أنها تقدر على نفع غيرها ، كما في قوله تعالى: ﴿ قَالُوا۟ نَعْبُدُ أَصْنَامًا فَنَظَلُّ لَهَا عَٰكِفِينَ ﴿٧١﴾ قَالَ هَلْ يَسْمَعُونَكُمْ إِذْ تَدْعُونَ ﴿٧٢﴾ أَوْ يَنفَعُونَكُمْ أَوْ يَضُرُّونَ ﴿٧٣﴾ قَالُوا۟ بَلْ وَجَدْنَآ ءَابَآءَنَا كَذَٰلِكَ يَفْعَلُونَ ﴿٧٤﴾ قَالَ أَفَرَءَيْتُم مَّا كُنتُمْ تَعْبُدُونَ ﴿٧٥﴾ أَنتُمْ وَءَابَآؤُكُمُ ٱلْأَقْدَمُونَ ﴿٧٦﴾ فَإِنَّهُمْ عَدُوٌّ لِّىٓ إِلَّا رَبَّ ٱلْعَٰلَمِينَ ﴾[3].

ويستفاد من هذه الآية الكريمة أن من أقوى الأساليب أن تجعل المخالف يجيب نفسه بنفسه

---

(١) سورة مريم الآيات٤١ – ٤٦.

(٢) أضواء البيان مرجع سابق ، ج٣ ص ٤٢٣.

(٣) سورة الشعراء الآيات ٧١-٧٧.

عن دعواه الباطلة وذلك من خلال الأسئلة المحددة كما في قوله تعالى ، حاكياً عن إبراهيم عليه السلام في قوله تعالى: ﴿هَلْ يَسْمَعُونَكُمْ إِذْ تَدْعُونَ ﴿٧٢﴾ أَوْ يَنفَعُونَكُمْ أَوْ يَضُرُّونَ ﴾[1].

فلم تكن إجابة مقنعة جادة ، حيث أنهم هربوا عن الإجابة المحددة للأسئلة المحددة ، فتأتي الإجابة عبارة عن انتقال من الموضوع وذلك لأنه الاقتداء والتقليد الأعمى كما في قوله تعالى : ﴿إِنَّا وَجَدْنَآ ءَابَآءَنَا عَلَىٰٓ أُمَّةٍ وَإِنَّا عَلَىٰٓ ءَاثَٰرِهِم مُّقْتَدُونَ ﴾[2].

إيصال البلاغ الحق للمدعو ، وعرضه عليه ، ومعالجة المخالفات عند الناس وخاصة التي تكون متأصلة في السلوك لديهم ، وتنبع من عقائدهم ، تحتاج إلى أدق الأساليب في دعوتهم والتفاوض معهم ، وذلك لأهمية وخطورة التعامل مع المقابل فيها.

وفي قوله تعالى: ﴿وَلَقَدْ ءَاتَيْنَآ إِبْرَٰهِيمَ رُشْدَهُۥ مِن قَبْلُ وَكُنَّا بِهِۦ عَٰلِمِينَ ﴿٥١﴾ إِذْ قَالَ لِأَبِيهِ وَقَوْمِهِۦ مَا هَٰذِهِ ٱلتَّمَاثِيلُ ٱلَّتِىٓ أَنتُمْ لَهَا عَٰكِفُونَ ﴿٥٢﴾ قَالُوا۟ وَجَدْنَآ ءَابَآءَنَا لَهَا عَٰبِدِينَ ﴿٥٣﴾ قَالَ لَقَدْ كُنتُمْ أَنتُمْ وَءَابَآؤُكُمْ فِى ضَلَٰلٍ مُّبِينٍ ﴿٥٤﴾ قَالُوٓا۟ أَجِئْتَنَا بِٱلْحَقِّ أَمْ أَنتَ مِنَ ٱللَّٰعِبِينَ ﴿٥٥﴾ قَالَ بَل رَّبُّكُمْ رَبُّ ٱلسَّمَٰوَٰتِ وَٱلْأَرْضِ ٱلَّذِى فَطَرَهُنَّ وَأَنَا۠ عَلَىٰ ذَٰلِكُم مِّنَ ٱلشَّٰهِدِينَ ﴾[3].

ومما يستفاد من الآيات الكريمة في التفاوض ضرورة السؤال لمعرفة سبب الأفعال والدوافع لتلك الأفعال عند القائمين بها وما انطوت عليه عقيدتهم فيها وما هي الصورة الذهنية لذلك ، ولو للسائل علم مسبق ، ومن ذلك قوله تعالى : ﴿ مَا هَٰذِهِ ٱلتَّمَاثِيلُ ٱلَّتِىٓ أَنتُمْ لَهَا عَٰكِفُونَ ﴾ وعلى غرار تلك الإجابة يكون الرد والبيان أو الطلب كان أمراً أو نهياً ، فكان البيان ﴿ قَالَ لَقَدْ كُنتُمْ أَنتُمْ وَءَابَآؤُكُمْ فِى ضَلَٰلٍ مُّبِينٍ ﴾ ثم توالى الخليل عليه السلام في بيان ماجاء به من الحق تبارك وتعالى: ﴿ قَالَ بَل رَّبُّكُمْ رَبُّ ٱلسَّمَٰوَٰتِ وَٱلْأَرْضِ ٱلَّذِى فَطَرَهُنَّ وَأَنَا۠ عَلَىٰ ذَٰلِكُم مِّنَ ٱلشَّٰهِدِينَ ﴾

وبعد المراجعات التي تعددت بيّن الخليل عليه السلام وقومه وبعد المحاولات التي دلت على صد قومه عن السبيل والإصرار على الباطل وعدم الرغبة في الحق ، بل وفوق ذلك حرباً على الدعوة وعلى الرسول الذي بعثه الله ،يأتي دور البراءة كما قال الخليل عليه السلام لقومه ، أنه براء مما يعبدون إلا

---

(١) سورة الشعراء الآيات ٧٢-٧٣ .

(٢) سورة الزخرف الآية ٢٢.

(٣) سورة الأنبياء الآيات ٥١-٥٦.

الله الذي فطره سبحانه ، كما في قوله تعالى: ﴿ وَإِذْ قَالَ إِبْرَٰهِيمُ لِأَبِيهِ وَقَوْمِهِۦٓ إِنَّنِى بَرَآءٌ مِّمَّا تَعْبُدُونَ ﴿٢٦﴾ إِلَّا ٱلَّذِى فَطَرَنِى فَإِنَّهُۥ سَيَهْدِينِ ﴾[1].

وإبراهيم عليه السلام والذين آمنوا معه هم أسوة حسنة أمرنا بالاقتداء بهم كما في قوله تعالى: ﴿ قَدْ كَانَتْ لَكُمْ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ فِىٓ إِبْرَٰهِيمَ وَٱلَّذِينَ مَعَهُۥٓ إِذْ قَالُوا۟ لِقَوْمِهِمْ إِنَّا بُرَءَٰٓؤُا۟ مِنكُمْ وَمِمَّا تَعْبُدُونَ مِن دُونِ ٱللَّهِ ﴾[2].

من هداية الآيات المفيدة في مجال التفاوض فيما سبق ما يلي:

أ- نصح إبراهيم عليه السلام أباه ويظهر فيها الرفق واللين والتودد في الخطاب وهو من الجوانب المؤثرة في التفاوض .

ب- إيضاح الحق والتحذير من عبادة غير الله الغير وهو الغير مستحق للعبادة وهو ما لا يسمع ولا يبصر ، ولا ينفع ولا يضر نفسه فضلاً عن غيره .

ج- التحذير من عذاب الله تعالى وولاية الشيطان.

د- الثبات على الحق وخشية الله مهما كان في المواجهة من الوعيد والتهديد العنيف بالقول والشدة، أو الفعل الذي يسفر عن العداوة .

هـ- الختام الحسن للموقف ﴿سَلَٰمٌ عَلَيْكَ ۖ سَأَسْتَغْفِرُ لَكَ رَبِّىٓ ﴾[3].

و- إظهار الدليل والبرهان بالحجة القاطعة.

ز- عادة أهل الضلال والأهواء في مفاوضاتهم الإصرار على الزيغ عن الحق والتعصب للباطل مهما أفحموا بالحجة القاطعة والدليل، حيث قال تعالى : ﴿ثُمَّ نُكِسُوا۟ عَلَىٰ رُءُوسِهِمْ لَقَدْ عَلِمْتَ مَا هَٰٓؤُلَآءِ يَنطِقُونَ ﴾"[4].

ح- استدرار عاطفة الأبوة وفيه التودد والإكرام ، مع الوالدان في خطاب إبراهيم مع أبيه حيث تكرر قوله "يا أبت".

---

(١) سورة الزخرف الآيات ٢٦-٢٧.

(٢) سورة الممتحنة الآية ٤.

(٣) سورة مريم الآية ٤٧ .

(٤) سورة الأنبياء آية ٦٥.

وتتعدد المواقف والأحداث التي واجهت نبي الله، إبراهيم الخليل، عليه السلام ومنها ما يجري مجرى المفاوضات نورد منها ما تيسر منها ما يلي :

١- ما جرى بين إبراهيم عليه السلام مع الملك :

كما في قوله تعالى : ﴿ أَلَمْ تَرَ إِلَى ٱلَّذِى حَآجَّ إِبْرَٰهِـۧمَ فِى رَبِّهِۦٓ أَنْ ءَاتَىٰهُ ٱللَّهُ ٱلْمُلْكَ إِذْ قَالَ إِبْرَٰهِـۧمُ رَبِّىَ ٱلَّذِى يُحْىِۦ وَيُمِيتُ قَالَ أَنَا۠ أُحْىِۦ وَأُمِيتُ ۖ قَالَ إِبْرَٰهِـۧمُ فَإِنَّ ٱللَّهَ يَأْتِى بِٱلشَّمْسِ مِنَ ٱلْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنَ ٱلْمَغْرِبِ فَبُهِتَ ٱلَّذِى كَفَرَ ۗ وَٱللَّهُ لَا يَهْدِى ٱلْقَوْمَ ٱلظَّـٰلِمِينَ ﴾[١].

ويستفاد من الآيات في التفاوض ما يلي:

١- أن أهل الباطل قد يحاجون ويدّعون وينافحون عن باطلهم وإن كان هشاً على شفا جرف هار.

٢- ترك بعض الدعاوى وعدم الالتفات إليها ، لا يعد إقراراً لها ﴿ قَالَ أَنَا۠ أُحْىِۦ وَأُمِيتُ ﴾ وهو متأول في ذلك وليس على الحقيقة كما هو معلوم ، فأنى له ذلك ، فالله جل وعلا يقول : ﴿ وَمَا كَانَ لِنَفْسٍ أَن تَمُوتَ إِلَّا بِإِذْنِ ٱللَّهِ كِتَـٰبًا مُّؤَجَّلًا ۗ ﴾[٢].

٣- الأسئلة المحددة مهمة جداً كي لا يُترك مجال للمراوغ الهروب عن الاجابة عنها ، وهي الأسئلة المغلقة ، وهي تفيد في التفاوض ولا بد من الاهتمام بها تعلماً وتعليماً.

٤- أن دعاوى أهل الباطل مآلها إلى زوال وخسران ، طال الزمان أم قصر ، ﴿ فَبُهِتَ ٱلَّذِى كَفَرَ ۗ وَٱللَّهُ لَا يَهْدِى ٱلْقَوْمَ ٱلظَّـٰلِمِينَ ﴾ .

٢- ما جرى بين إبراهيم عليه السلام وقومه :

قال تعالى : ﴿ فَلَمَّا جَنَّ عَلَيْهِ ٱلَّيْلُ رَءَا كَوْكَبًا ۖ قَالَ هَـٰذَا رَبِّى ۖ فَلَمَّآ أَفَلَ قَالَ لَآ أُحِبُّ ٱلْـَٔافِلِينَ ﴿٧٦﴾ فَلَمَّا رَءَا ٱلْقَمَرَ بَازِغًا قَالَ هَـٰذَا رَبِّى ۖ فَلَمَّآ أَفَلَ قَالَ لَئِن لَّمْ يَهْدِنِى رَبِّى لَأَكُونَنَّ مِنَ ٱلْقَوْمِ ٱلضَّآلِّينَ ﴿٧٧﴾ فَلَمَّا رَءَا ٱلشَّمْسَ بَازِغَةً قَالَ هَـٰذَا رَبِّى هَـٰذَآ أَكْبَرُ ۖ فَلَمَّآ أَفَلَتْ قَالَ يَـٰقَوْمِ إِنِّى بَرِىٓءٌ مِّمَّا تُشْرِكُونَ ﴾[٣].

مما يستفاد من هداية الآيات في التفاوض

---

(١) سورة البقرة آية٢٥٨.

(٢) سورة آل عمران الآية ١٤٥.

(٣) سورة الأنعام الآيات ٧٦ – ٧٨.

١- التدرج .

٢- مراعاة مستوى المخاطبين في توضيح المراد.

٣- إشعار المخاطب ولو كان خصماً أن هناك انتماء يرجع الجميع إليه وطناً أو قبيلةً ونحوه ، وذلك بما يدل على ذلك كما قال إبراهيم عليه السلام ﴿ يَٰقَوۡمِ ﴾ .

٤- أن التفاوض أو النقاش والحوار ونحوه مع أحد لا يعني الديمومة ، بل هناك ساعة ومواضع يجب أن يحصل فيها الفراق إذا اقتضت المصلحة ذلك﴿إِنِّي بَرِيٓءٞ مِّمَّا تُشۡرِكُونَ ﴾ .

٣- ما جرى بين إبراهيم عليه السلام وبين الملائكة الكرام المرسلين إلى قوم لوط

قال تعالى :﴿ فَلَمَّا ذَهَبَ عَنۡ إِبۡرَٰهِيمَ ٱلرَّوۡعُ وَجَآءَتۡهُ ٱلۡبُشۡرَىٰ يُجَٰدِلُنَا فِي قَوۡمِ لُوطٍ ﴾[(١)].

٤- محاجة قومه له بالباطل

قال تعالى : ﴿ وَحَآجَّهُۥ قَوۡمُهُۥۚ قَالَ أَتُحَٰٓجُّوٓنِّي فِي ٱللَّهِ وَقَدۡ هَدَىٰنِ ﴾[(٢)].

وإبراهيم عليه السلام بما عُرف عنه من حلم ورحمة ﴿إِنَّ إِبۡرَٰهِيمَ لَحَلِيمٌ أَوَّٰهٞ مُّنِيبٞ ﴾ [(٣)].

سابعا : ما حدث من مواقف نبي الله ورسوله ، إسماعيل عليه السلام

إسماعيل هو نبي الله ورسوله ابن إبراهيم عليه السلام وهو بشرى أبيه وصفه الله بالحلم وصدق الوعد وهو الذبيح الذي فداه الله بذبح عظيم ، وهو جد رسولنا محمد عليهما الصلاة والسلام .

وفيه قال تعالى: ﴿ وَٱذۡكُرۡ فِي ٱلۡكِتَٰبِ إِسۡمَٰعِيلَۚ إِنَّهُۥ كَانَ صَادِقَ ٱلۡوَعۡدِ وَكَانَ رَسُولٗا نَّبِيّٗا ﴾ [(٤)].

"أمر الله جل وعلا نبيه ﷺ في هذه الآية الكريمة: أن يذكر في الكتاب وهو هذا القرآن العظيم "جده إسماعيل" وأثنى عليه أعني إسماعيل بأنه كان صادق الوعد وكان رسولاً نبياً "[(٥)].

١- قوله تعالى :﴿ وَقَالَ إِنِّي ذَاهِبٌ إِلَىٰ رَبِّي سَيَهۡدِينِ ﴿٩٩﴾ رَبِّ هَبۡ لِي مِنَ ٱلصَّٰلِحِينَ ﴿١٠٠﴾ فَبَشَّرۡنَٰهُ بِغُلَٰمٍ حَلِيمٖ ﴿١٠١﴾ فَلَمَّا بَلَغَ مَعَهُ ٱلسَّعۡيَ قَالَ يَٰبُنَيَّ إِنِّيٓ أَرَىٰ فِي ٱلۡمَنَامِ أَنِّيٓ أَذۡبَحُكَ فَٱنظُرۡ مَاذَا تَرَىٰۚ قَالَ

---

(١) سورة هود آية٧٤.

(٢) سورة الأنعام آية٨٠.

(٣) سورة هود الآية ٧٥.

(٤) سورة مريم الآية ٥٤.

(٥) أضواء البيان – مرجع سابق ج٣ ص ٤٣٧.

﴿ يَٰٓأَبَتِ ٱفۡعَلۡ مَا تُؤۡمَرُۖ سَتَجِدُنِيٓ إِن شَآءَ ٱللَّهُ مِنَ ٱلصَّٰبِرِينَ (١٠٢) فَلَمَّآ أَسۡلَمَا وَتَلَّهُۥ لِلۡجَبِينِ (١٠٣) وَنَٰدَيۡنَٰهُ أَن يَٰٓإِبۡرَٰهِيمُ (١٠٤) قَدۡ صَدَّقۡتَ ٱلرُّءۡيَآۚ إِنَّا كَذَٰلِكَ نَجۡزِي ٱلۡمُحۡسِنِينَ (١٠٥) إِنَّ هَٰذَا لَهُوَ ٱلۡبَلَٰٓؤُاْ ٱلۡمُبِينُ (١٠٦) وَفَدَيۡنَٰهُ بِذِبۡحٍ عَظِيمٖ (١٠٧) وَتَرَكۡنَا عَلَيۡهِ فِي ٱلۡأٓخِرِينَ (١٠٨) سَلَٰمٌ عَلَىٰٓ إِبۡرَٰهِيمَ (١٠٩) كَذَٰلِكَ نَجۡزِي ٱلۡمُحۡسِنِينَ ﴾ (١).

﴿ يَٰٓأَبَتِ ٱفۡعَلۡ مَا تُؤۡمَرُۖ سَتَجِدُنِيٓ إِن شَآءَ ٱللَّهُ مِنَ ٱلصَّٰبِرِينَ ﴾ "ولم يكن ذلك عرضا وقبولا فحسب بل جاء وقت التنفيذ ، والكل ماض في سبيل التنفيذ ﴿ فَلَمَّآ أَسۡلَمَا وَتَلَّهُۥ لِلۡجَبِينِ ﴾ ، يا له من موقف يعجز كل بيان عن تصويره ويئط كل قلم عن تفسيره ويثقل كل لسان عن تعبيره شيخ في كبر سنه يحمل سكينا بيده ويتل ولده وضناه بالأخرى كيف قويت يده على حمل السكين وقويت عيناه على رؤيتها في يده وكيف طاوعته يده الأخرى على تل ولده على جبينه.؟ إنها قوة الإيمان وسنة الالتزام وها هو الولد مع أبيه طوع يده يتصبر لأمر الله ويستسلم لقضاء الله ﴿ سَتَجِدُنِيٓ إِن شَآءَ ٱللَّهُ مِنَ ٱلصَّٰبِرِينَ ﴾، والموقف الآن والد بيده السكين وولد ملقى على الجبين ولم يبق إلا توقف الأنفاس للحظة التنفيذ ولكن رحمة الله أوسع وفرجه من عنده أقرب ﴿ وَنَٰدَيۡنَٰهُ أَن يَٰٓإِبۡرَٰهِيمُ (١٠٤) قَدۡ صَدَّقۡتَ ٱلرُّءۡيَآۚ إِنَّا كَذَٰلِكَ نَجۡزِي ٱلۡمُحۡسِنِينَ ﴾"(٢).

وهنا تتجلى روعة مفاوضة الخليل وابنه إسماعيل عليهما السلام"أما أنه أمره بالذبح فيرشد إليه أولا قول إبراهيم لولده أني أرى في المنام أني أذبحك فانظر ماذا ترى لأن رؤيا الأنبياء حق من ناحية و لأن مفاوضة إبراهيم لولده في هذا الأمر الجلل تدل على أن هذا أمر لابد منه من ناحية أخرى و إلا لما فاوضه تلك المفاوضة الخطيرة المزعجة التي هي أول مراحل السعي إلى التنفيذ"(٣) وقدسماه الله عز وجل ، بلاء عظيما

فليس بلاءً فحسب قال تعالى: ﴿ إِنَّ هَٰذَا لَهُوَ ٱلۡبَلَٰٓؤُاْ ٱلۡمُبِينُ ﴾(٤) .

من هداية الآيات في مجال التفاوض ما يلي :

---

(١) سورة الصافات الآيات ٩٩- ١١٠.

(٢) أضواء البيان ، مرجع سابق ، ج٨ ، ص٣٩٠.

(٣) مناهل العرفان في علوم القرآن ، محمد عبد العظيم الزرقاني ، دار الفكر ، بيروت ، الطبعة الأولى ، ١٩٩٦ ، ج٢ ص ١٦٤ .

(٤) سورة الصافات الآية ١٠٦.

أ- إبلاغ الخليل عليه السلام لابنه إسماعيل أنه أمر من الله بوحي منه أنه يذبح إسماعيل وذلك عن طريق الرؤيا ورؤيا الأنبياء وحي من الله .

ب- عرض الأمر عليه ﴿فَانظُرْ مَاذَا تَرَىٰ﴾ ، ولم يأمره قصراً .

ج- أن إسماعيل أجاب أباه بإعلان استسلامه لأمر الله ، قال يا أبت افعل ما تؤمر ستجدني إن شاء الله من الصبرين.

د- أسلما إبراهيم وإسماعيل جميعاً الأمر إلى الله وتقدما لمباشرة التنفيذ ﴿فَلَمَّآ أَسْلَمَا وَتَلَّهُۥ لِلْجَبِينِ﴾

هـ- أتت البشرى من الله ﴿وَنَٰدَيْنَٰهُ أَن يَٰٓإِبْرَٰهِيمُ ﴿١٠٤﴾ قَدْ صَدَّقْتَ ٱلرُّءْيَآ ۚ إِنَّا كَذَٰلِكَ نَجْزِى ٱلْمُحْسِنِينَ ﴿١٠٥﴾ إِنَّ هَٰذَا لَهُوَ ٱلْبَلَٰٓؤُا۟ ٱلْمُبِينُ ﴿١٠٦﴾ وَفَدَيْنَٰهُ بِذِبْحٍ عَظِيمٍ ﴿١٠٧﴾ وَتَرَكْنَا عَلَيْهِ فِى ٱلْءَاخِرِينَ ﴿١٠٨﴾ سَلَٰمٌ عَلَىٰٓ إِبْرَٰهِيمَ ﴿١٠٩﴾ كَذَٰلِكَ نَجْزِى ٱلْمُحْسِنِينَ﴾.

ثامناً : ما حدث من مواقف مع نبي الله يعقوب عليه السلام :

نبي الله يعقوب هو ابن إسحاق ابن إبراهيم عليه السلام وهو أبو يوسف عليهم جميعاً الصلاة والسلام ويعقوب هو إسرائيل المذكور في القرآن.

١- قوله تعالى : ﴿لَّقَدْ كَانَ فِى يُوسُفَ وَإِخْوَتِهِۦٓ ءَايَٰتٌ لِّلسَّآئِلِينَ ﴿٧﴾ إِذْ قَالُوا۟ لَيُوسُفُ وَأَخُوهُ أَحَبُّ إِلَىٰٓ أَبِينَا مِنَّا وَنَحْنُ عُصْبَةٌ إِنَّ أَبَانَا لَفِى ضَلَٰلٍ مُّبِينٍ ﴿٨﴾ ٱقْتُلُوا۟ يُوسُفَ أَوِ ٱطْرَحُوهُ أَرْضًا يَخْلُ لَكُمْ وَجْهُ أَبِيكُمْ وَتَكُونُوا۟ مِنۢ بَعْدِهِۦ قَوْمًا صَٰلِحِينَ ﴿٩﴾ قَالَ قَآئِلٌ مِّنْهُمْ لَا تَقْتُلُوا۟ يُوسُفَ وَأَلْقُوهُ فِى غَيَٰبَتِ ٱلْجُبِّ يَلْتَقِطْهُ بَعْضُ ٱلسَّيَّارَةِ إِن كُنتُمْ فَٰعِلِينَ﴾(١).

حسد إخوة يوسف أخوهم يوسف على محبة والدهم له فأضمروا في أنفسهم نار الحسد فقالوا ﴿وَأَخُوهُ أَحَبُّ إِلَىٰٓ أَبِينَا مِنَّا وَنَحْنُ عُصْبَةٌ إِنَّ أَبَانَا لَفِى ضَلَٰلٍ مُّبِينٍ﴾(٢).

فولّد الحسد شراً حيث قالوا ﴿ٱقْتُلُوا۟ يُوسُفَ أَوِ ٱطْرَحُوهُ أَرْضًا يَخْلُ لَكُمْ وَجْهُ أَبِيكُمْ﴾(٣).

وهذا الرأي على ما يظهر من سياق الآية الكريمة أنه رأي أغلبية منهم حيث كان رأي واحد

(١) سورة يوسف الآيات ٧ – ١٠.

(٢) سورة يوسف الآية ٨.

(٣) سورة يوسف الآية٩.

منهم قوله: ﴿ قَالَ قَآئِلٌ مِّنْهُمْ لَا تَقْتُلُواْ يُوسُفَ وَأَلْقُوهُ فِي غَيَٰبَتِ ٱلْجُبِّ يَلْتَقِطْهُ بَعْضُ ٱلسَّيَّارَةِ إِن كُنتُمْ فَٰعِلِينَ ﴾[1].

وكل ذلك يعد من قبيل **التفاوض** فيما بينهم نتج عنه بعد المداولات أن اختاروا إبعاده وعدم قتله ، فعند ذلك "أجمعوا على التفريق بينه وبين ولده بضرب من الاحتيال وقالوا ليعقوب يا أبانا ما لك لا تأمنا على يوسف وقيل: لما **تفاوضوا** وافترقوا على رأي المتكلم الثاني عادوا إلى يعقوب عليه السلام وقالوا هذا القول ، وفيه دليل على أنهم سألوه قبل ذلك أن يخرج معهم يوسف فأبى"[2] .

تفاوض نبي الله يعقوب عليه السلام مع أبنائه إخوة يوسف

١- قال تعالى: ﴿ قَالُواْ يَٰٓأَبَانَا مَا لَكَ لَا تَأْمَ۬نَّا عَلَىٰ يُوسُفَ وَإِنَّا لَهُۥ لَنَٰصِحُونَ (١١) أَرْسِلْهُ مَعَنَا غَدًا يَرْتَعْ وَيَلْعَبْ وَإِنَّا لَهُۥ لَحَٰفِظُونَ (١٢) قَالَ إِنِّي لَيَحْزُنُنِيٓ أَن تَذْهَبُواْ بِهِۦ وَأَخَافُ أَن يَأْكُلَهُ ٱلذِّئْبُ وَأَنتُمْ عَنْهُ غَٰفِلُونَ (١٣) قَالُواْ لَئِنْ أَكَلَهُ ٱلذِّئْبُ وَنَحْنُ عُصْبَةٌ إِنَّآ إِذًا لَّخَٰسِرُونَ ﴾[3].

بعد المفاوضات فيما بينهم انتقل الحال إلى مرحلة التخطيط لتنفيذ مكرهم بأخيهم ، فأقبلوا على أبيهم وقالوا له ﴿ قَالُواْ يَٰٓأَبَانَا مَا لَكَ لَا تَأْمَ۬نَّا عَلَىٰ يُوسُفَ وَإِنَّا لَهُۥ لَنَٰصِحُونَ ﴾.

ومن الدهاء أن كان الطلب بصيغة السؤال بـ ﴿ مَا لَكَ لَا تَأْمَ۬نَّا ﴾ وزينوا كلامهم ودلسوا بأنهم يتصفون بالنصح والحفظ لأخيهم ، فطلبوا من قبيل المفاوضة ﴿ أَرْسِلْهُ مَعَنَا غَدًا يَرْتَعْ وَيَلْعَبْ وَإِنَّا لَهُۥ لَحَٰفِظُونَ ﴾ وقوله تعالى : ﴿ فَلَمَّا ذَهَبُواْ بِهِۦ وَأَجْمَعُوٓاْ أَن يَجْعَلُوهُ فِي غَيَٰبَتِ ٱلْجُبِّ وَأَوْحَيْنَآ إِلَيْهِ لَتُنَبِّئَنَّهُم بِأَمْرِهِمْ هَٰذَا وَهُمْ لَا يَشْعُرُونَ (١٥) وَجَآءُوٓ أَبَاهُمْ عِشَآءً يَبْكُونَ (١٦) قَالُواْ يَٰٓأَبَانَآ إِنَّا ذَهَبْنَا نَسْتَبِقُ وَتَرَكْنَا يُوسُفَ عِندَ مَتَٰعِنَا فَأَكَلَهُ ٱلذِّئْبُ وَمَآ أَنتَ بِمُؤْمِنٍ لَّنَا وَلَوْ كُنَّا صَٰدِقِينَ (١٧) وَجَآءُو عَلَىٰ قَمِيصِهِۦ بِدَمٍ كَذِبٍ قَالَ بَلْ سَوَّلَتْ لَكُمْ أَنفُسُكُمْ أَمْرًا فَصَبْرٌ جَمِيلٌ وَٱللَّهُ ٱلْمُسْتَعَانُ عَلَىٰ مَا تَصِفُونَ ﴾[4].

---

(١) سورة يوسف الآية١١.

(٢) تفسير القرطبي ، محمد بن أحمد بن أبي بكر بن فرح القرطبي أبو عبد الله ، ج٩ ص ١٣٨.

(٣) سورة يوسف الآيات ١١-١٤ .

(٤) سورة يوسف الآيات ١٥ – ١٨.

"**لم يزالوا بأبيهم حتى بعثه معهم** ، فما كان إلا أن غابوا عن عينيه، فجعلوا يشتمونه ويهينونه بالفعال والمقال، وأجمعوا على إلقائه في غيابت الجب أي: في قعره على راعوفته، وهي الصخرة التي تكون في وسطه، يقف عليها المائح – وهو الذي ينزل ليملي الدلاء إذا قل الماء – والذي يرفعها بالحبل يسمى الماتح ، فلما ألقوه فيه، أوحى الله إليه أنه لا بدَّ لك من فرج ومخرج من هذه الشدة التي أنت فيها، ولتخبرن إخوتك بصنيعهم هذا، في حال أنت فيها عزيز وهم محتاجون إليك، خائفون منك.

وذكر بكاء إخوة يوسف ، وقد جاءوا أباهم عشاء يبكون، أي في ظلمة الليل ليكون أمشى لغدرهم ﴿ قَالُواْ يَٰٓأَبَانَآ إِنَّا ذَهَبۡنَا نَسۡتَبِقُ وَتَرَكۡنَا يُوسُفَ عِندَ مَتَٰعِنَا ﴾ أي ثيابنا ﴿ فَأَكَلَهُ ٱلذِّئۡبُ ﴾ أي: في غيبتنا عنه في استباقنا ، وقولهم ﴿ وَمَآ أَنتَ بِمُؤۡمِنٖ لَّنَا وَلَوۡ كُنَّا صَٰدِقِينَ ﴾ أي: وما أنت بمصدق لنا في الذي أخبرناك من أكل الذئب له، ولو كنا غير متهمين عندك، فكيف وأنت تتهمنا في هذا، فإنك خشيت أن يأكله الذئب، وضمنا لك أن لا يأكله لكثرتنا حوله، فصرنا غير مصدقين عندك، فمعذور أنت في عدم تصديقك لنا والحالة هذه ،﴿ وَجَآءُو عَلَىٰ قَمِيصِهِۦ بِدَمٖ كَذِبٖ ﴾ أي: مكذوب مفتعل، لأنهم عمدوا إلى سخلة ذبحوها، فأخذوا من دمها فوضعوه على قميصه، ليوهموا أنه أكله الذئب، قالوا ونسوا أن يخرقوه، وآفة الكذب النسيان.

ولما ظهرت عليهم علائم الريبة لم يرُج صنيعهم على أبيهم، فإنه كان يفهم عداوتهم له، وحسدهم إياه على محبته له من بينهم أكثر منهم، لما كان يتوسم فيه من الجلالة والمهابة التي كانت عليه في صغره، لما يريد الله أن يخصه به من نبوته ، ولما راودوه عن أخذه، فبمجرد ما أخذوه أعدموه، وغيبوه عن عينيه، جاؤا وهم يتباكون وعلى ما تمالئوا عليه يتواطئون، ولهذا ﴿قَالَ بَلۡ سَوَّلَتۡ لَكُمۡ أَنفُسُكُمۡ أَمۡرٗاۖ فَصَبۡرٞ جَمِيلٞۖ وَٱللَّهُ ٱلۡمُسۡتَعَانُ عَلَىٰ مَا تَصِفُونَ ﴾"(١) .

ومما يستنبط من الآيات الكريمة في التفاوض ما يلي :

١- أن أصحاب المكر والخديعة يعمدون إلى المفاوضات في معزل فيما بينهم حتى يخرجوا إلى رأي فيبادرون بالتخطيط ليتوجهو فيما بعد إلى مرحلة التنفيذ.

٢- الاعتناء بالعدد ،لأن له الغلبة ، فسياق الآيات تدل على أنهم جميعهم خططوا ﴿ ٱقۡتُلُواْ

---

(١) البداية والنهاية ، ابن كثير ، مكتبة المعارف ،بيروت ج ١ ص ٢٠١ .

يُوسُفَ أَوِ ٱطْرَحُوهُ أَرْضًا يَخْلُ لَكُمْ وَجْهُ أَبِيكُمْ ﴾ وطلبوا من أبيهم ﴿ أَرْسِلْهُ مَعَنَا غَدًا يَرْتَعْ وَيَلْعَبْ وَإِنَّا لَهُۥ لَحَٰفِظُونَ ﴾ ، وكذلك لما رجعوا إلى أبيهم ، وأرادوا التبرير بالكذب : ﴿ وَجَآءُوٓ أَبَاهُمْ عِشَآءً يَبْكُونَ ﴿١٦﴾ قَالُوا۟ يَٰٓأَبَانَآ إِنَّا ذَهَبْنَا نَسْتَبِقُ وَتَرَكْنَا يُوسُفَ عِندَ مَتَٰعِنَا فَأَكَلَهُ ٱلذِّئْبُ ۖ وَمَآ أَنتَ بِمُؤْمِنٍ لَّنَا وَلَوْ كُنَّا صَٰدِقِينَ ﴿١٧﴾ وَجَآءُو عَلَىٰ قَمِيصِهِۦ بِدَمٍ كَذِبٍ ۚ قَالَ بَلْ سَوَّلَتْ لَكُمْ أَنفُسُكُمْ أَمْرًا ۖ فَصَبْرٌ جَمِيلٌ ۖ وَٱللَّهُ ٱلْمُسْتَعَانُ عَلَىٰ مَا تَصِفُونَ ﴾ .

٣- في التفاوض يحتاج المفاوض إلى التعزيز والرفقة التي تعضده ، فوجود يعقوب عليه السلام في مقابل بنيه مع حرصه على يوسف ، وخوفه عليه ، وعدم اطمئنانه لطلب إخوة يوسف ، ومعذلك لم يزالوا بأبيهم حتى أخذوا ما أرادوا.

٤- عادة من يضمر المكر أن يزين لطلبه ويبرر ويظهر حسن نيته ...﴿ أَرْسِلْهُ مَعَنَا غَدًا يَرْتَعْ وَيَلْعَبْ وَإِنَّا لَهُۥ لَحَٰفِظُونَ ﴾ .

تاسعاً : ما حدث من مواقف مع نبي الله يوسف عليه السلام

يوسف ابن يعقوب عليهما السلام تعددت المواقف معه ومن آخر تلك المواقف ما حصل بينه وهو عزيز أظهره الله ، وبين إخوته حين قدموا عليه وأرادوا الكيل وأمر عليه السلام بإخفاء صواع الملك ثم ﴿ أَذَّنَ مُؤَذِّنٌ أَيَّتُهَا ٱلْعِيرُ إِنَّكُمْ لَسَٰرِقُونَ ﴾.

هنالك كان من إخوته اعتراف بالفاقة ، والحاجة إلى المساعدة ، والعون ... ، وقدموا حلاً ، مفاوضين له ، فكان قولهم، ﴿ قَالُوا۟ يَٰٓأَيُّهَا ٱلْعَزِيزُ إِنَّ لَهُۥٓ أَبًا شَيْخًا كَبِيرًا فَخُذْ أَحَدَنَا مَكَانَهُۥٓ ۖ إِنَّا نَرَىٰكَ مِنَ ٱلْمُحْسِنِينَ ﴾[(١)].

استثمر يوسف ،عليه السلام ، ضعف حالهم وحيلتهم، وحاجتهم، لبيان الحق وكشفه لهم حيث قال تعالى: ﴿ قَالَ هَلْ عَلِمْتُم مَّا فَعَلْتُم بِيُوسُفَ وَأَخِيهِ إِذْ أَنتُمْ جَٰهِلُونَ ﴿٨٩﴾ قَالُوٓا۟ أَءِنَّكَ لَأَنتَ يُوسُفُ ۖ قَالَ أَنَا۠ يُوسُفُ وَهَٰذَآ أَخِى ۖ قَدْ مَنَّ ٱللَّهُ عَلَيْنَآ ۖ إِنَّهُۥ مَن يَتَّقِ وَيَصْبِرْ فَإِنَّ ٱللَّهَ لَا يُضِيعُ أَجْرَ ٱلْمُحْسِنِينَ ﴾[(٢)] مع هذا الموقف التفاوضي ، العجيب والمؤثر ، بين يوسف ، عليه السلام ، وإخوته

(١) سورة يوسف الآية ٧٨.

(٢) سورة يوسف آية ٨٩-٩٠.

، والذي بسببه عاد إخوة يوسف إلى رشدهم، وأيقظ قلوبهم، فتذكروا سوء فعلهم ، وظلمهم الصريح ، ليوسف وأخيه، فأقروا بشناعة صنيعهم، وقدمو اعتذارهم، ليوسف، ثم بينت الآيات طلبهم من أبيهم أن يستغفر لهم.

عاشراً : ما حدث من مواقف مع نبي الله شعيب عليه السلام

١- قوله تعالى : ﴿قَالَ ٱلْمَلَأُ ٱلَّذِينَ ٱسْتَكْبَرُوا۟ مِن قَوْمِهِۦ لَنُخْرِجَنَّكَ يَـٰشُعَيْبُ وَٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ مَعَكَ مِن قَرْيَتِنَآ أَوْ لَتَعُودُنَّ فِى مِلَّتِنَا ۚ قَالَ أَوَلَوْ كُنَّا كَـٰرِهِينَ ﴿٨٨﴾ قَدِ ٱفْتَرَيْنَا عَلَى ٱللَّهِ كَذِبًا إِنْ عُدْنَا فِى مِلَّتِكُم بَعْدَ إِذْ نَجَّىٰنَا ٱللَّهُ مِنْهَا ۚ وَمَا يَكُونُ لَنَآ أَن نَّعُودَ فِيهَآ إِلَّآ أَن يَشَآءَ ٱللَّهُ رَبُّنَا ۚ وَسِعَ رَبُّنَا كُلَّ شَىْءٍ عِلْمًا ۚ عَلَى ٱللَّهِ تَوَكَّلْنَا ۚ رَبَّنَا ٱفْتَحْ بَيْنَنَا وَبَيْنَ قَوْمِنَا بِٱلْحَقِّ وَأَنتَ خَيْرُ ٱلْفَـٰتِحِينَ ﴿٨٩﴾ وَقَالَ ٱلْمَلَأُ ٱلَّذِينَ كَفَرُوا۟ مِن قَوْمِهِۦ لَئِنِ ٱتَّبَعْتُمْ شُعَيْبًا إِنَّكُمْ إِذًا لَّخَـٰسِرُونَ ﴿٩٠﴾ فَأَخَذَتْهُمُ ٱلرَّجْفَةُ فَأَصْبَحُوا۟ فِى دَارِهِمْ جَـٰثِمِينَ﴾ (١).

الملأ من قوم شعيب ، يفاوضون ويهددون شعيب والذين آمنوا معه ، بإخراجهم من القرية ، أو أنهم يعودون في ملتهم ،ومما يدعم التفاوض إظهار إرادة الخير للغير وخاصة أطراف التفاوض.

٢- **قوله تعالى** : ﴿وَإِلَىٰ مَدْيَنَ أَخَاهُمْ شُعَيْبًا ۗ قَالَ يَـٰقَوْمِ ٱعْبُدُوا۟ ٱللَّهَ مَا لَكُم مِّنْ إِلَـٰهٍ غَيْرُهُۥ ۖ وَلَا تَنقُصُوا۟ ٱلْمِكْيَالَ وَٱلْمِيزَانَ ۚ إِنِّىٓ أَرَىٰكُم بِخَيْرٍ وَإِنِّىٓ أَخَافُ عَلَيْكُمْ عَذَابَ يَوْمٍ مُّحِيطٍ ﴿٨٤﴾ وَيَـٰقَوْمِ أَوْفُوا۟ ٱلْمِكْيَالَ وَٱلْمِيزَانَ بِٱلْقِسْطِ ۖ وَلَا تَبْخَسُوا۟ ٱلنَّاسَ أَشْيَآءَهُمْ وَلَا تَعْثَوْا۟ فِى ٱلْأَرْضِ مُفْسِدِينَ ﴿٨٥﴾ بَقِيَّتُ ٱللَّهِ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنتُم مُّؤْمِنِينَ ۚ وَمَآ أَنَا۠ عَلَيْكُم بِحَفِيظٍ ﴿٨٦﴾ قَالُوا۟ يَـٰشُعَيْبُ أَصَلَوٰتُكَ تَأْمُرُكَ أَن نَّتْرُكَ مَا يَعْبُدُ ءَابَآؤُنَآ أَوْ أَن نَّفْعَلَ فِىٓ أَمْوَٰلِنَا مَا نَشَـٰٓؤُا۟ ۖ إِنَّكَ لَأَنتَ ٱلْحَلِيمُ ٱلرَّشِيدُ ﴿٨٧﴾ قَالَ يَـٰقَوْمِ أَرَءَيْتُمْ إِن كُنتُ عَلَىٰ بَيِّنَةٍ مِّن رَّبِّى وَرَزَقَنِى مِنْهُ رِزْقًا حَسَنًا ۚ وَمَآ أُرِيدُ أَنْ أُخَالِفَكُمْ إِلَىٰ مَآ أَنْهَىٰكُمْ عَنْهُ ۚ إِنْ أُرِيدُ إِلَّا ٱلْإِصْلَـٰحَ مَا ٱسْتَطَعْتُ ۚ وَمَا تَوْفِيقِىٓ إِلَّا بِٱللَّهِ ۚ عَلَيْهِ تَوَكَّلْتُ وَإِلَيْهِ أُنِيبُ ﴿٨٨﴾ وَيَـٰقَوْمِ لَا يَجْرِمَنَّكُمْ شِقَاقِىٓ أَن يُصِيبَكُم مِّثْلُ مَآ أَصَابَ قَوْمَ نُوحٍ أَوْ قَوْمَ هُودٍ أَوْ قَوْمَ صَـٰلِحٍ ۚ وَمَا قَوْمُ لُوطٍ مِّنكُم بِبَعِيدٍ ﴿٨٩﴾ وَٱسْتَغْفِرُوا۟ رَبَّكُمْ ثُمَّ تُوبُوٓا۟ إِلَيْهِ ۚ إِنَّ رَبِّى رَحِيمٌ وَدُودٌ ﴿٩٠﴾ قَالُوا۟ يَـٰشُعَيْبُ مَا نَفْقَهُ كَثِيرًا مِّمَّا تَقُولُ وَإِنَّا لَنَرَىٰكَ فِينَا ضَعِيفًا ۖ وَلَوْلَا رَهْطُكَ

---

(١) سورة الأعراف آيات ٨٨ – ٩١.

لَرَجَمْنَاكَ وَمَا أَنتَ عَلَيْنَا بِعَزِيزٍ ﴿٩١﴾ قَالَ يَاقَوْمِ أَرَهْطِي أَعَزُّ عَلَيْكُم مِّنَ اللَّهِ وَاتَّخَذْتُمُوهُ وَرَاءَكُمْ ظِهْرِيًّا إِنَّ رَبِّي بِمَا تَعْمَلُونَ مُحِيطٌ ﴿٩٢﴾ وَيَاقَوْمِ اعْمَلُوا عَلَىٰ مَكَانَتِكُمْ إِنِّي عَامِلٌ سَوْفَ تَعْلَمُونَ مَن يَأْتِيهِ عَذَابٌ يُخْزِيهِ وَمَنْ هُوَ كَاذِبٌ وَارْتَقِبُوا إِنِّي مَعَكُمْ رَقِيبٌ ﴿٩٣﴾ وَلَمَّا جَاءَ أَمْرُنَا نَجَّيْنَا شُعَيْبًا وَالَّذِينَ آمَنُوا مَعَهُ بِرَحْمَةٍ مِّنَّا وَأَخَذَتِ الَّذِينَ ظَلَمُوا الصَّيْحَةُ فَأَصْبَحُوا فِي دِيَارِهِمْ جَاثِمِينَ ﴿٩٤﴾ كَأَن لَّمْ يَغْنَوْا فِيهَا أَلَا بُعْدًا لِّمَدْيَنَ كَمَا بَعِدَتْ ثَمُودُ﴾[1].

ومما يستفاد ويستنبط من الآيات الكريمة في التفاوض ما يلي :

١- التذكير بالانتماء إلى قوم واحد ﴿يَاقَوْمِ﴾.

٢- ﴿اعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُم مِّنْ إِلَٰهٍ غَيْرُهُ وَلَا تَنقُصُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ إِنِّي أَرَاكُم بِخَيْرٍ وَإِنِّي أَخَافُ عَلَيْكُمْ عَذَابَ يَوْمٍ مُّحِيطٍ﴾.

٣- يشعر المقابل وإن كان مخالفاً بالحرص عليه وعلى مصلحته وإرادة الخير له ، كما قال شعيب عليه السلام لقومه ﴿إِنْ أُرِيدُ إِلَّا الْإِصْلَاحَ مَا اسْتَطَعْتُ﴾[2].

وكل هذه المحاولات بذلت في الدعوة إلى الله مع طلب الإصلاح الاجتماعي بالدعوة إلى إقامة العدل في البيع والشراء كما في دعوة شعيب لقومه.

حادي عشر : تفاوض نبي الله موسى مع شعيب عليهما السلام.

١- قوله تعالى: ﴿ قَالَ إِنِّي أُرِيدُ أَنْ أُنكِحَكَ إِحْدَى ابْنَتَيَّ هَاتَيْنِ عَلَىٰ أَن تَأْجُرَنِي ثَمَانِيَ حِجَجٍ فَإِنْ أَتْمَمْتَ عَشْرًا فَمِنْ عِندِكَ وَمَا أُرِيدُ أَنْ أَشُقَّ عَلَيْكَ سَتَجِدُنِي إِن شَاءَ اللَّهُ مِنَ الصَّالِحِينَ ﴿٢٧﴾ قَالَ ذَٰلِكَ بَيْنِي وَبَيْنَكَ أَيَّمَا الْأَجَلَيْنِ قَضَيْتُ فَلَا عُدْوَانَ عَلَيَّ وَاللَّهُ عَلَىٰ مَا نَقُولُ وَكِيلٌ﴾[3].

موسى عليه السلام مع الرجل الصالح من أهل مدين حين فاوض موسى وقدم له طلب بأن يعقد معه عقد إجارة مقابل تزويجه إحدى ابنتيه ويعد هذا من قبيل التفاوض الاجتماعي إذ يتم فيه

(١) سورة هود الآيات ٨٩ – ٩٥.

(٢) سورة هود الآية ٨٨.

(٣) سورة القصص الآية ٢٨.

زواج موسى عليه السلام من إحدى ابنتي شعيب .

بدأ شعيب بعرض أمر تزويج إحدى ابنتيه بمقابل إجارة موسى وبعد ذلك تفاوضاً ، حيث قال لموسى: "﴿إِنِّيٓ أُرِيدُ أَنۡ أُنكِحَكَ﴾ أي أزوجك ﴿إِحۡدَى ٱبۡنَتَيَّ هَٰتَيۡنِ﴾ ﴿عَلَىٰٓ أَن تَأۡجُرَنِي ثَمَٰنِيَ حِجَجٖ﴾ أي سنين جمع حجة وهي السنة وقوله ﴿فَإِنۡ أَتۡمَمۡتَ عَشۡرٗا فَمِنۡ عِندِكَ﴾ أي إحسانا منك وكرما،﴿وَمَآ أُرِيدُ أَنۡ أَشُقَّ عَلَيۡكَ﴾ بطلب العشرة ،﴿سَتَجِدُنِيٓ إِن شَآءَ ٱللَّهُ مِنَ ٱلصَّٰلِحِينَ﴾ أي الذين يوفون بعهودهم قال موسى رداً على كلامه ﴿ذَٰلِكَ بَيۡنِي وَبَيۡنَكَ﴾ أنا عليَّ أن أفي بما اشترطت عليَّ وأنت عليك أن تفي بما اشترطت لي على نفسك ﴿أَيَّمَا ٱلۡأَجَلَيۡنِ﴾ الثمانية أو العشرة ﴿قَضَيۡتُ﴾ أي وفيت وأديت ﴿فَلَا عُدۡوَٰنَ عَلَيَّ﴾ أي بطلب الزيادة على الثمانية ولا على العشرة. فقال شعيب: نعم ﴿وَٱللَّهُ عَلَىٰ مَا نَقُولُ وَكِيلٞ﴾ فأشهد الله تعالى على صحة العقد وبذلك أصبح موسى زوجاً لابنة شعيب التي عيّنها له والغالب أنها الكبرى التي شهدت له بالأمانة والقوة"[1] لما رأته من موسى عليه السلام كما جاء في قوله تعالى : ﴿ قَالَتۡ إِحۡدَىٰهُمَا يَٰٓأَبَتِ ٱسۡتَـٔۡجِرۡهُۖ إِنَّ خَيۡرَ مَنِ ٱسۡتَـٔۡجَرۡتَ ٱلۡقَوِيُّ ٱلۡأَمِينُ﴾ [2].

من المعاني التي يستفاد منها في التفاوض في هذا الموقف ما يلي :

أن طلب الإجارة مما يحصل فيه التفاوض ، وكذلك طلب التزويجيحصل فيه التفاوض ، ويعد تفاوضاً اجتماعياً "تأجرني أي تأجر نفسك مني أو تكون لي أجيرا أو تثيبني من أجرك الله ، فمن عندك ، فإتمامه من عندك تفضلا لا من عندي إلزاما عليك وهذا استدعاء العقد لا نفسه فلعله جرى على أجره معينة وبمهر آخر أو برعية الأجل الأول ووعد له أن يوفي الأخير إن تيسر له قبل العقد وكانت الأغنام للمزوجة مع أنه يمكن اختلاف الشرائع في ذلك ، ستجدني إن شاء الله من الصالحين أي في حسن المعاملة ولين الجانب والوفاء بالمعاهدة"[3].

"قال الشيخ ، لموسى عليه السلام : إني أريد أن أزوّجك إحدى ابنتيَّ هاتين، على أن تكون

(١) أيسر التفاسير ، للجزائري ، مرجع سابق ، ج٤ ص ٦٧-٦٨.

(٢) سورة القصص الآية ٢٦.

(٣) تفسير البيضاوى ، مرجع سابق ، ج٤ ص ٢٩٠.

أجيرًا لي في رعي ماشيتي ثماني سنين مقابل ذلك، فإن أكملت عشر سنين فإحسان من عندك، وما أريد أن أشق عليك بجعلها عشرا، ستجدني إن شاء الله من الصالحين في حسن الصحبة والوفاء بما قلتُ"[1].

والترغيب في الاتفاق المفاوضات أمر مطلوب ومستحسن وينبغي الترغيب أن يكون على حقيقة وهذا ما فعله شعيب"فرغبه في سهولة العمل، وفي حسن المعاملة، وهذا يدل على أن الرجل الصالح، ينبغي له أن يحسن خلقه مهما أمكنه، وأن الذي يطلب منه، أبلغ من غيره"[2].

وكان الذي بدأ في المفاوضات ، ودعى إلى التفاوض هو شعيب أبو البنتين وهذا ما تبين من قوله تعالى : ﴿إِنِّيٓ أُرِيدُ أَنۡ أُنكِحَكَ﴾ الآية .

٢- قوله تعالى : ﴿ ثُمَّ بَعَثۡنَا مِنۢ بَعۡدِهِم مُّوسَىٰ بِـَٔايَٰتِنَآ إِلَىٰ فِرۡعَوۡنَ وَمَلَإِيْهِۦ فَظَلَمُواْ بِهَاۖ فَٱنظُرۡ كَيۡفَ كَانَ عَٰقِبَةُ ٱلۡمُفۡسِدِينَ ﴿١٠٣﴾ وَقَالَ مُوسَىٰ يَٰفِرۡعَوۡنُ إِنِّي رَسُولٞ مِّن رَّبِّ ٱلۡعَٰلَمِينَ ﴿١٠٤﴾ حَقِيقٌ عَلَىٰٓ أَن لَّآ أَقُولَ عَلَى ٱللَّهِ إِلَّا ٱلۡحَقَّۚ قَدۡ جِئۡتُكُم بِبَيِّنَةٖ مِّن رَّبِّكُمۡ فَأَرۡسِلۡ مَعِيَ بَنِيٓ إِسۡرَٰٓءِيلَ ﴿١٠٥﴾ قَالَ إِن كُنتَ جِئۡتَ بِـَٔايَةٖ فَأۡتِ بِهَآ إِن كُنتَ مِنَ ٱلصَّٰدِقِينَ ﴿١٠٦﴾ فَأَلۡقَىٰ عَصَاهُ فَإِذَا هِيَ ثُعۡبَانٞ مُّبِينٞ ﴿١٠٧﴾ وَنَزَعَ يَدَهُۥ فَإِذَا هِيَ بَيۡضَآءُ لِلنَّٰظِرِينَ ﴿١٠٨﴾ قَالَ ٱلۡمَلَأُ مِن قَوۡمِ فِرۡعَوۡنَ إِنَّ هَٰذَا لَسَٰحِرٌ عَلِيمٞ ﴿١٠٩﴾ يُرِيدُ أَن يُخۡرِجَكُم مِّنۡ أَرۡضِكُمۡۖ فَمَاذَا تَأۡمُرُونَ ﴿١١٠﴾ قَالُوٓاْ أَرۡجِهۡ وَأَخَاهُ وَأَرۡسِلۡ فِي ٱلۡمَدَآئِنِ حَٰشِرِينَ ﴿١١١﴾ يَأۡتُوكَ بِكُلِّ سَٰحِرٍ عَلِيمٖ ﴿١١٢﴾ وَجَآءَ ٱلسَّحَرَةُ فِرۡعَوۡنَ قَالُوٓاْ إِنَّ لَنَا لَأَجۡرًا إِن كُنَّا نَحۡنُ ٱلۡغَٰلِبِينَ ﴿١١٣﴾ قَالَ نَعَمۡ وَإِنَّكُمۡ لَمِنَ ٱلۡمُقَرَّبِينَ ﴿١١٤﴾ قَالُواْ يَٰمُوسَىٰٓ إِمَّآ أَن تُلۡقِيَ وَإِمَّآ أَن نَّكُونَ نَحۡنُ ٱلۡمُلۡقِينَ ﴿١١٥﴾ قَالَ أَلۡقُواْۖ فَلَمَّآ أَلۡقَوۡاْ سَحَرُوٓاْ أَعۡيُنَ ٱلنَّاسِ وَٱسۡتَرۡهَبُوهُمۡ وَجَآءُو بِسِحۡرٍ عَظِيمٖ ﴿١١٦﴾ ۞ وَأَوۡحَيۡنَآ إِلَىٰ مُوسَىٰٓ أَنۡ أَلۡقِ عَصَاكَۖ فَإِذَا هِيَ تَلۡقَفُ مَا يَأۡفِكُونَ ﴿١١٧﴾ فَوَقَعَ ٱلۡحَقُّ وَبَطَلَ مَا كَانُواْ يَعۡمَلُونَ ﴿١١٨﴾ فَغُلِبُواْ هُنَالِكَ وَٱنقَلَبُواْ صَٰغِرِينَ ﴿١١٩﴾ وَأُلۡقِيَ ٱلسَّحَرَةُ سَٰجِدِينَ ﴾[3].

ذهاب موسى وهارون عليهما السلام إلى فرعون وملئه ابتداءً ، هي دعوة إلى الله

(١) التفسير الميسر ، مرجع سابق ، ص ٦٤.

(٢) تيسير كلام الرحمن ، مرجع سابق ،ج١ ص ٦١٤.

(٣) سورة الأعراف الآيات ١٠٣ ، ١٢٠.

سبحانه، وامتثال لأمره جل وعلا قال تعالى: ﴿ ٱذْهَبَآ إِلَىٰ فِرْعَوْنَ إِنَّهُۥ طَغَىٰ ﴾[1].

ومعلوم أن الدعوة إلى الله ، تمر بمراحل وقد يحدث فيها من التفاوض ، أو الجدال أو الحوار ونحو ذلك ومما يستنبط من الآيات الكريمة في التفاوض في الجانب الدعوي عند الطلب ، أن يكون الندا بأحب الأسماء للمدعو ولو كان من الهالكين ﴿وَقَالَ مُوسَىٰ يَٰفِرْعَوْنُ ﴾ ومن ثم يعرّف الداعية بنفسه ،﴿ إِنِّي رَسُولٌ مِّن رَّبِّ ٱلْعَٰلَمِينَ ﴾ ويبين ما أتى به ، وما يدعو إليه بأوضح بيان وأبهى صورة : ويستفاد من ثنايا هذه الآيات الكريمات أن بيّن موسى عليه السلام ، لفرعون وملئه"لَقَدْ أَرْسَلَنِي رَبِّي وَرَبُّ العَالَمِينَ إِلَيْكَ ، وَهُوَ الذِي خَلَقَ كُلَّ شَيءٍ فِي هَذا الوُجُودِ . وَجَدِيرٌ بِي ، وَحَقٌّ عَلَيَّ ﴿حَقِيقٌ عَلَىٰٓ ﴾ ، أَنْ لاَ أَفْتَرِي عَلَى اللهِ كَذِباً ، وَأَنْ لاَ أَقُولُ إلاَّ الحَقَّ وَالصِدْق ، لِمَا أَعْلَمُهُ مِنْ جَلالِ شَأْنِهِ وَعَظَمَتِهِ ، وَلَقَدْ جِئْتُكُمْ بِحُجَّةٍ قَاطِعَةٍ ، مِنْ رَبِّكُمْ تَدُلُّ عَلَى صِدْقِي فِيمَا جِئْتُكُمْ بِهِ ، فَاسْمَحْ لِبَنِي إِسْرَائِيلَ أَنْ يَخْرُجُوا مِنْ أَرْضِ مِصْرَ ، وَحَرِّرْهُمْ مِنْ رِبْقَةِ العُبُودِيَّةِ التِي فَرَضْتَهَا عَلَيْهِمْ،"﴿حَقِيقٌ عَلَىٰٓ أَن لَّآ أَقُولَ عَلَى ٱللَّهِ إِلَّا ٱلْحَقَّ ﴾ . . فما كان الرسول الذي يعلم حقيقة الله ، ليقول عليه إلا الحق ، وهو يعلم قدره؛ ويجد حقيقته – سبحانه – في نفسه ﴿قَدْ جِئْتُكُم بِبَيِّنَةٍ مِّن رَّبِّكُمْ ﴾ . .تدلكم على صدق قولي : إني رسول من رب العالمين ، وباسم تلك الحقيقة الكبيرة . . حقيقة الربوبية الشاملة للعالمين . . طلب موسى من فرعون أن يطلق معه بني إسرائيل إن بني إسرائيل عبيد لله وحده؛ فما ينبغي أن يعبدهم فرعون لنفسه! إن الإنسان لا يخدم سيدين ، ولا يعبد إلهين . فمن كان عبداً لله ، فما يمكن أن يكون عبداً لسواه . وإذ كان فرعون إنما يعبد بني إسرائيل لهواه؛ فقد أعلن له موسى أن رب العالمين هو الله . وإعلان هذه الحقيقة ينهي شرعية ما يزاوله فرعون من تعبيد بني إسرائيل ، إن إعلان ربوبية الله للعالمين هي بذاتها إعلان تحرير الإنسان . تحريره من الخضوع والطاعة والتبعية والعبودية لغير الله . تحريره من شرع البشر ، ومن هوى البشر ، ومن تقاليد البشر ، ومن حكم البشر ، وإعلان ربوبية الله للعالمين لا يجتمع مع خضوع أحد من العالمين لغير الله؛ ولا يجتمع مع حاكمية أحد بشريعة من عنده للناس ، والذين يظنون أنهم مسلمون بينما هم خاضعون لشريعة من صنع البشر – أي لربوبية غير ربوبية الله – واهمون إذا ظنوا لحظة واحدة أنهم مسلمون! إنهم لا يكونون في دين الله لحظة واحدة وحاكمهم غير الله ، وقانونهم غير شريعة الله . إنما هم في دين

---

(١) سورة طه الآية ٢٠.

حاكمهم ذاك . في دين الملك لا في دين الله ، وعلى هذه الحقيقة أُمر موسى – عليه السلام – أن يبني طلبه من فرعون إطلاق بني إسرائيل : ﴿يَـٰفِرْعَوْنُ إِنِّي رَسُولٌ مِّن رَّبِّ ٱلْعَـٰلَمِينَ﴾ ﴿فَأَرْسِلْ مَعِىَ بَنِىٓ إِسْرَٰٓءِيلَ﴾ "[1].

وقد تكررت قصة موسى عليه السلام ، في القرآن الكريم في عدد من السور ، وقد عرضت آيات الذكر الحكيم، ما حدث فيها من مواقف، وأحداث، ومنها ما جرى مجرى التفاوض حيث كانت قصة موسى عليه السلام ،أكثر قصص الأنبياء وروداً في القرآن، تارةً بالإسهاب وتارةً بالإشارة وهي من القصص التي تزخر بالدروس والفوائد في مجال التعامل مع الآخرين لا سيما مجال التفاوض على الصعيد السياسي والاجتماعي والإداري ... .

ويقتضي مقام الدعوة إظهار الحقائق والصدع بالحق ، واستخدام الوسائل والأساليب التي تخدم أهداف الدعوة، مع الأخذ في الاعتبار بمراعاة الحال ، ومما تم إعلام فرعون به من حقائق، أن موسى متصف بالأمانة ،وينهاهم عن الاستعلاء الذي هو من صفات المستكبرين وما يؤول إليه مآلهم من الخسران في الدارين ، ففي قوله تعالى: ﴿إِنِّي لَكُمْ رَسُولٌ أَمِينٌ﴾ "أي مأمون على ما أبلغكموه، وقوله تعالى: ﴿وَأَن لَّا تَعْلُوا۟ عَلَى ٱللَّهِ﴾ أي لا تستكبروا عن اتباع آياته والانقياد لحججه والإيمان ببراهينه كقوله عز وجل: ﴿إِنَّ ٱلَّذِينَ يَسْتَكْبِرُونَ عَنْ عِبَادَتِى سَيَدْخُلُونَ جَهَنَّمَ دَاخِرِينَ﴾

﴿إِنِّىٓ ءَاتِيكُم بِسُلْطَـٰنٍ مُّبِينٍ﴾ أي بحجة ظاهرة واضحة وهي ما أرسله الله تعالى به من الآيات البينات والأدلة القاطعات. ﴿وَإِنِّى عُذْتُ بِرَبِّى وَرَبِّكُمْ أَن تَرْجُمُونِ﴾ قال ابن عباس رضي الله عنهما وأبو صالح: هو الرجم باللسان وهو الشتم. وقال قتادة: الرجم بالحجارة أي أعوذ بالله الذي خلقني وخلقكم من أن تصلوا إلي بسوء من قول أو فعل ﴿وَإِن لَّمْ تُؤْمِنُوا۟ لِى فَٱعْتَزِلُونِ﴾ أي فلا تتعرضوا لي ودعوا الأمر بيني وبينكم مسالمة إلى أن يقضي الله بيننا. فلما طال مقامه ﷺ بين أظهرهم وأقام حجج الله تعالى عليهم. كل ذلك وما زادهم ذلك إلا كفراً وعناداً، دعا ربه عليهم دعوة نفذت فيهم"[2] .

فلما اتخذ موسى عليه السلام كل السبل والطرق مع فرعون وملئه فلم يستجيبوا حتى مطالبتهم

---

(١) النبوة والأنبياء في القرآن والسنة ، علي بن نايف الشحود ، ج١ ص ٥١ ، موقع المكتبة الشاملة .

(٢) تفسير ابن كثير ، دار الفكر ، مرجع سابق ، ج٤ ص١٧١.

بأن يخلوا بينه وبينهم ويعتزلوه وأن يؤدوا إليه بنوا إسرائيل ولم تنفع معهم أي مفاوضات أو حوارات ونحوه رفضوا وأصروا عناداً واستكباراً ، فما كان من موسى عليه السلام إلا أن قام " ﴿ فَدَعَا رَبَّهُۥٓ أَنَّ هَٰٓؤُلَآءِ قَوۡمٞ مُّجۡرِمُونَ ﴾ فعند ذلك أمره الله تعالى أن يخرج ببني إسرائيل من بين أظهرهم من غير أمر فرعون ومشاورته واستئذانه ولهذا قال جل جلاله: ﴿ فَأَسۡرِ بِعِبَادِي لَيۡلًا إِنَّكُم مُّتَّبَعُونَ ﴾ كما قال تعالى: ﴿ وَلَقَدۡ أَوۡحَيۡنَآ إِلَىٰ مُوسَىٰٓ أَنۡ أَسۡرِ بِعِبَادِي فَٱضۡرِبۡ لَهُمۡ طَرِيقٗا فِي ٱلۡبَحۡرِ يَبَسٗا لَّا تَخَٰفُ دَرَكٗا وَلَا تَخۡشَىٰ ﴾. وقوله عز وجل ههنا: ﴿ وَٱتۡرُكِ ٱلۡبَحۡرَ رَهۡوًاۖ إِنَّهُمۡ جُندٞ مُّغۡرَقُونَ ﴾ "(1).

وكان على كل من علم بقصة موسى مع فرعون وما جرى فيها من أحداث أن يأخذ من ذلك كله العضة والعبرة التي تدعو لخشية الله قال تعالى : ﴿ إِنَّ فِي ذَٰلِكَ لَعِبۡرَةٗ لِّمَن يَخۡشَىٰٓ ﴾(2).

ومن لطائف ما يجري مجرى التفاوض في هذه القصة المباركة أن اختار موسى عليه السلام يوم مشهود يشهده بنوا إسرائيل وقوم فرعون وجنوده وذلك لأهمية الشهادة والمشاهدة والعيان فليس الخبر كالمشاهدة ، وليس من رأى ، كمن سمع ، قال تعالى : ﴿ فَٱجۡعَلۡ بَيۡنَنَا وَبَيۡنَكَ مَوۡعِدٗا لَّا نُخۡلِفُهُۥ نَحۡنُ وَلَآ أَنتَ مَكَانٗا سُوٗى ۝٥٨ قَالَ مَوۡعِدُكُمۡ يَوۡمُ ٱلزِّينَةِ وَأَن يُحۡشَرَ ٱلنَّاسُ ضُحٗى ﴾ (3).

و"ذكر جلّ وعلا في هذه الآية الكريمة: أن فرعون لما وعد موسى بأنه يأتي بسحر مثلما جاء به موسى في زعمه قال لموسى ﴿ فَٱجۡعَلۡ بَيۡنَنَا وَبَيۡنَكَ مَوۡعِدٗا لَّا نُخۡلِفُهُۥ نَحۡنُ وَلَآ أَنتَ ﴾ والإخلاف: عدم إنجاز الوعد. وقرر أن يكون مكان الاجتماع المناظرة و المغالبة في السحر في زعمه مكاناً سُوًى. وأصح الأقوال في قوله ﴿ سُوٗى ﴾ على قراءة الكسر و الضم : أنهم كان وسط تستوي أطراف البلد فيه. لتوسّطها بينها ، فلم يكن أقرب للشرق من الغرب ، ولا الجنوب من الشمال. وهذا هو معنى قول المفسرين ﴿ مَكَانٗا سُوٗى ﴾ أي: نصفاً وعدلاً ليتمكن جميع الناس أن يحضروا"(4).

وتقدم أن قصة موسى عليه السلام وفرعون تكررت في القرآن ففيها من الدروس والعبر الشيء الكثير ومن المواضع التي ذكرت فيها قصة موسى عليه السلام في القرآن الكريم .

---

(1) تفسير ابن كثير ، دار الفكر ، مرجع سابق ج٤ ص ١٧٢.

(2) سورة النازعات الآية ٢٦.

(3) سورة طه الآيات ٥٨ – ٥٩ .

(4) أضواء البيان ، مرجع سابق ج٤ ص ٢٨.

٣- قوله تعالى : ﴿ قَالَ فَمَن رَّبُّكُمَا يَٰمُوسَىٰ ﴿٤٩﴾ قَالَ رَبُّنَا ٱلَّذِىٓ أَعۡطَىٰ كُلَّ شَىۡءٍ خَلۡقَهُۥ ثُمَّ هَدَىٰ ﴿٥٠﴾ قَالَ
فَمَا بَالُ ٱلۡقُرُونِ ٱلۡأُولَىٰ ﴿٥١﴾ قَالَ عِلۡمُهَا عِندَ رَبِّى فِى كِتَٰبٍۖ لَّا يَضِلُّ رَبِّى وَلَا يَنسَى ﴿٥٢﴾ ٱلَّذِى جَعَلَ
لَكُمُ ٱلۡأَرۡضَ مَهۡدًا وَسَلَكَ لَكُمۡ فِيهَا سُبُلًا وَأَنزَلَ مِنَ ٱلسَّمَآءِ مَآءً فَأَخۡرَجۡنَا بِهِۦٓ أَزۡوَٰجًا مِّن نَّبَاتٍ شَتَّىٰ ﴿٥٣﴾
كُلُواْ وَٱرۡعَوۡاْ أَنۡعَٰمَكُمۡۗ إِنَّ فِى ذَٰلِكَ لَأٓيَٰتٍ لِّأُوْلِى ٱلنُّهَىٰ ﴿٥٤﴾ ۞ مِنۡهَا خَلَقۡنَٰكُمۡ وَفِيهَا نُعِيدُكُمۡ وَمِنۡهَا نُخۡرِجُكُمۡ
تَارَةً أُخۡرَىٰ ﴿٥٥﴾ وَلَقَدۡ أَرَيۡنَٰهُ ءَايَٰتِنَا كُلَّهَا فَكَذَّبَ وَأَبَىٰ ﴿٥٦﴾ قَالَ أَجِئۡتَنَا لِتُخۡرِجَنَا مِنۡ أَرۡضِنَا بِسِحۡرِكَ
يَٰمُوسَىٰ ﴿٥٧﴾ فَلَنَأۡتِيَنَّكَ بِسِحۡرٍ مِّثۡلِهِۦ فَٱجۡعَلۡ بَيۡنَنَا وَبَيۡنَكَ مَوۡعِدًا لَّا نُخۡلِفُهُۥ نَحۡنُ وَلَآ أَنتَ مَكَانًا
سُوًى ﴿٥٨﴾ قَالَ مَوۡعِدُكُمۡ يَوۡمُ ٱلزِّينَةِ وَأَن يُحۡشَرَ ٱلنَّاسُ ضُحًى ﴿٥٩﴾ فَتَوَلَّىٰ فِرۡعَوۡنُ فَجَمَعَ كَيۡدَهُۥ ثُمَّ أَتَىٰ
﴿٦٠﴾ قَالَ لَهُم مُّوسَىٰ وَيۡلَكُمۡ لَا تَفۡتَرُواْ عَلَى ٱللَّهِ كَذِبًا فَيُسۡحِتَكُم بِعَذَابٍۖ وَقَدۡ خَابَ مَنِ ٱفۡتَرَىٰ ﴿٦١﴾
فَتَنَٰزَعُوٓاْ أَمۡرَهُم بَيۡنَهُمۡ وَأَسَرُّواْ ٱلنَّجۡوَىٰ ﴿٦٢﴾ قَالُوٓاْ إِنۡ هَٰذَٰنِ لَسَٰحِرَٰنِ يُرِيدَانِ أَن يُخۡرِجَاكُم مِّنۡ
أَرۡضِكُم بِسِحۡرِهِمَا وَيَذۡهَبَا بِطَرِيقَتِكُمُ ٱلۡمُثۡلَىٰ ﴿٦٣﴾ فَأَجۡمِعُواْ كَيۡدَكُمۡ ثُمَّ ٱئۡتُواْ صَفًّاۚ وَقَدۡ أَفۡلَحَ ٱلۡيَوۡمَ مَنِ
ٱسۡتَعۡلَىٰ ﴾ (١).

بنوا إسرائيل عندما رأوا أصناماً تعبد طلبوا من موسى بأن يجعل لهم إلها كما لهم آلهة ، وبين لهم موسى عظيم ذلك الأمر ، كما بين لهم عظيم فضل الله عليهم كما ورد في قول الله تبارك وتعالى :
﴿ وَجَٰوَزۡنَا بِبَنِىٓ إِسۡرَٰٓءِيلَ ٱلۡبَحۡرَ فَأَتَوۡاْ عَلَىٰ قَوۡمٍ يَعۡكُفُونَ عَلَىٰٓ أَصۡنَامٍ لَّهُمۡۚ قَالُواْ يَٰمُوسَى ٱجۡعَل لَّنَآ إِلَٰهًا كَمَا لَهُمۡ
ءَالِهَةٌۚ قَالَ إِنَّكُمۡ قَوۡمٌ تَجۡهَلُونَ ﴿١٣٨﴾ إِنَّ هَٰٓؤُلَآءِ مُتَبَّرٌ مَّا هُمۡ فِيهِ وَبَٰطِلٌ مَّا كَانُواْ يَعۡمَلُونَ ﴿١٣٩﴾ قَالَ أَغَيۡرَ ٱللَّهِ
أَبۡغِيكُمۡ إِلَٰهًا وَهُوَ فَضَّلَكُمۡ عَلَى ٱلۡعَٰلَمِينَ ﴿١٤٠﴾ وَإِذۡ أَنجَيۡنَٰكُم مِّنۡ ءَالِ فِرۡعَوۡنَ يَسُومُونَكُمۡ
سُوٓءَ ٱلۡعَذَابِۖ يُقَتِّلُونَ أَبۡنَآءَكُمۡ وَيَسۡتَحۡيُونَ نِسَآءَكُمۡۚ وَفِى ذَٰلِكُم بَلَآءٌ مِّن رَّبِّكُمۡ عَظِيمٌ ﴾ (٢).

ثاني عشر: ما حدث مع نبي الله ورسوله عيسى عليه السلام

عيسى هو نبي الله ورسوله وهو من أولي العزم من الرسل وهو عيسى ابن مريم كما جاء في القرآن وكلمة الله التي ألقاها إلى مريم ، وأرسله الله إلى بني إسرائيل وأيده بالمعجزات وقد رفعه الله إليه

(١) سورة طه الآيات ٤٩ — ٦٤.

(٢) سورة الأعراف الآيات ١٣٨ — ١٤١.

وينزل في آخر الزمان .

١- قال تعالى : ﴿ إِذْ قَالَ ٱلْحَوَارِيُّونَ يَٰعِيسَى ٱبْنَ مَرْيَمَ هَلْ يَسْتَطِيعُ رَبُّكَ أَن يُنَزِّلَ عَلَيْنَا مَآئِدَةً مِّنَ ٱلسَّمَآءِ ۖ قَالَ ٱتَّقُوا۟ ٱللَّهَ إِن كُنتُم مُّؤْمِنِينَ ﴿١١٢﴾ قَالُوا۟ نُرِيدُ أَن نَّأْكُلَ مِنْهَا وَتَطْمَئِنَّ قُلُوبُنَا وَنَعْلَمَ أَن قَدْ صَدَقْتَنَا وَنَكُونَ عَلَيْهَا مِنَ ٱلشَّٰهِدِينَ ﴿١١٣﴾ قَالَ عِيسَى ٱبْنُ مَرْيَمَ ٱللَّهُمَّ رَبَّنَآ أَنزِلْ عَلَيْنَا مَآئِدَةً مِّنَ ٱلسَّمَآءِ تَكُونُ لَنَا عِيدًا لِّأَوَّلِنَا وَءَاخِرِنَا وَءَايَةً مِّنكَ ۖ وَٱرْزُقْنَا وَأَنتَ خَيْرُ ٱلرَّٰزِقِينَ ﴿١١٤﴾ قَالَ ٱللَّهُ إِنِّى مُنَزِّلُهَا عَلَيْكُمْ ۖ فَمَن يَكْفُرْ بَعْدُ مِنكُمْ فَإِنِّىٓ أُعَذِّبُهُۥ عَذَابًا لَّآ أُعَذِّبُهُۥٓ أَحَدًا مِّنَ ٱلْعَٰلَمِينَ ﴾[1].

٢- ﴿ وَلَمَّا جَآءَ عِيسَىٰ بِٱلْبَيِّنَٰتِ قَالَ قَدْ جِئْتُكُم بِٱلْحِكْمَةِ وَلِأُبَيِّنَ لَكُم بَعْضَ ٱلَّذِى تَخْتَلِفُونَ فِيهِ ۖ فَٱتَّقُوا۟ ٱللَّهَ وَأَطِيعُونِ ﴿٦٣﴾ إِنَّ ٱللَّهَ هُوَ رَبِّى وَرَبُّكُمْ فَٱعْبُدُوهُ ۚ هَٰذَا صِرَٰطٌ مُّسْتَقِيمٌ ﴾[2].

ثالث عشر : ما حدث من مواقف مع رسول الله نبينا محمد ﷺ

ورد في القرآن الكريم مواقف ووقائع وأحداث جرت مع رسولنا الكريم ﷺ وتنوعت الآيات فيها، فكان منها الأمر والنهي وفي الأخرى خبر ، وتعددت الأساليب التي تجري مجرى التفاوض وذلك في المعاملة وكان ﷺ يفاوض في كل أمر يقتضي التفاوض ، من القضايا أو الملمات وغيرها والتي واجهت النبي ﷺ في حياته، بحسب ما تقتضيه الوقائع والأحوال، فكان تفاوضه ﷺ من أحسن وأقوى مفاوضات جرت في هذه الدنيا ، وذلك امتثالاً لقوله تعالى: ﴿ ٱدْعُ إِلَىٰ سَبِيلِ رَبِّكَ بِٱلْحِكْمَةِ وَٱلْمَوْعِظَةِ ٱلْحَسَنَةِ ۖ وَجَٰدِلْهُم بِٱلَّتِى هِىَ أَحْسَنُ ۚ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَن ضَلَّ عَن سَبِيلِهِۦ ۖ وَهُوَ أَعْلَمُ بِٱلْمُهْتَدِينَ ﴿١٢٥﴾ ﴾[3] .

ويتجلى المنهج النبوي في التفاوض والذي يعد كوسيلة هامة من وسائل الدعوة إلى الله تعالى، وقد جعل النبي ﷺ من التفاوض سبيلاً لنشر الدعوة ، وكان بيان ذلك في عدد من الآيات الكريمة ومن تلك الآيات ما يلي :

١- قوله تعالى : ﴿ قُلْ يَٰٓأَهْلَ ٱلْكِتَٰبِ تَعَالَوْا۟ إِلَىٰ كَلِمَةٍ سَوَآءٍۭ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ أَلَّا نَعْبُدَ إِلَّا ٱللَّهَ

---

(١) سورة المائدة الآية ١١٢ ، ١١٦.

(٢) سورة الزخرف الآية ٦٣ ، ٦٤.

(٣) سورة النحل الآية ١٢٥.

﴿ وَلَا نُشْرِكَ بِهِۦ شَيْـًٔا وَلَا يَتَّخِذَ بَعْضُنَا بَعْضًا أَرْبَابًا مِّن دُونِ ٱللَّهِۚ فَإِن تَوَلَّوْاْ فَقُولُواْ ٱشْهَدُواْ بِأَنَّا مُسْلِمُونَ ﴾ [1].

من المعلوم أن اليهود والنصارى كانوا يقيمون في جزيرة العرب والخطاب في هذه الآية الكريمة"يعم أهل الكتاب من اليهود والنصارى ومن جرى مجراهم. ﴿قُلْ يَٰٓأَهْلَ ٱلْكِتَٰبِ تَعَالَوْاْ إِلَىٰ كَلِمَةٍ﴾ والكلمة تطلق على الجملة المفيدة، كما قال ههنا، ثم وصفها بقوله: ﴿سَوَآءٍۭ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ﴾ أي عدل ونصف نستوي نحن وأنتم فيها، ثم فسرها بقوله: ﴿أَلَّا نَعْبُدَ إِلَّا ٱللَّهَ وَلَا نُشْرِكَ بِهِۦ شَيْـًٔا﴾ لا وثناً ولا صليباً ولا صنماً ولا طاغوتاً ولا ناراً ولا شيئاً، بل نفرد العبادة لله وحده لا شريك له، وهذه دعوة جميع الرسل، قال الله تعالى: ﴿وَمَآ أَرْسَلْنَا مِن قَبْلِكَ مِن رَّسُولٍ إِلَّا نُوحِىٓ إِلَيْهِ أَنَّهُۥ لَآ إِلَٰهَ إِلَّآ أَنَا۠ فَٱعْبُدُونِ﴾ [2]

ثم قال تعالى: ﴿وَلَا يَتَّخِذَ بَعْضُنَا بَعْضًا أَرْبَابًا مِّن دُونِ ٱللَّهِ﴾، قال ابن جريج: يعني يطيع بعضنا بعضاً في معصية الله، ﴿فَإِن تَوَلَّوْاْ فَقُولُواْ ٱشْهَدُواْ بِأَنَّا مُسْلِمُونَ﴾ أي فإن تولوا عن هذا النصف وهذه الدعوة، فَأَشْهدوهم أنتم على استمراركم على الإسلام الذي شرعه الله لكم"[3].

وفي هذا الخطاب القرآني لأهل الكتاب ودعوتهم ومفاوضتهم يتجلى ما يلي :

أ- يدعوهم الرسول ﷺ إلى الله.

ب- تحدد وتعين الطلب من أهل الكتاب ومنهم نصارى نجران ﴿تَعَالَوْاْ إِلَىٰ كَلِمَةٍ سَوَآءٍ﴾ وتم تفسير الكلمة كما تقدم من أقوال المفسرين، رحمهم الله ، وجرى الموقف على سبيل المفاوضة مع نصارى نجران ، ولذلك طلبوا من رسول الله صلى الله عليه وسلم أن ينظرهم لينظروا في أمرهم ويرجعون إلى بعضهم قبل اتخاذ القرار الأخير .

ج- روعة البيان، وشموله، ووضوحه، قال تعالى :﴿وَمَنْ أَصْدَقُ مِنَ ٱللَّهِ قِيلًا ﴿١٢٢﴾﴾ [4] وقال

---

(١) سورة آل عمران آية ٦٤.

(٢)سورة الأنبياء الآية ٢٥.

(٣) تفسير ابن كثير مرجع سابق ، ج٢ ص ٥٦.

(٤) سورة النساء الآية ١٢٢.

تعالى ﴿وَمَنۡ أَصۡدَقُ مِنَ ٱللَّهِ حَدِيثٗا ٨٧﴾[١].

د- الإيجاز في أبلغ عبارة، حيث دلت الآية وهي محدودة الكلمات على معاني بليغة وواضحة لا يعتريها لبس.

هـ- يظهر جلياً وضوح المقصد والغاية من طلب الرسول صلى الله عليه وسلم ، في مفاوضتهم ، ودعوتهم ، كما يتجلى عدل النبي في طلبه منهم .

ويستنبط من هذا القصة والعرض القرآني البديع للأحداث أهمية الدعوة عن طريق عرض الأمور التي يتفق عليها الأطراف ويجري ذلك في التفاوض ويعين على القبول .

"تعالوا إلى كلمة سواء بيننا وبينكم "لا يختلف فيها الرسل والكتب ويفسرها ما بعدها "[٢]

أي"قل لأهل الكتاب من اليهود والنصارى ﴿تَعَالَوۡاْ إِلَىٰ كَلِمَةٖ سَوَآءِۭ بَيۡنَنَا وَبَيۡنَكُمۡ﴾ أي: هلموا نجتمع عليها وهي الكلمة التي اتفق عليها الأنبياء والمرسلون، ولم يخالفها إلا المعاندون والضالون، ليست مختصة بأحدنا دون الآخر، بل مشتركة بيننا وبينكم، وهذا من العدل في المقال والإنصاف في الجدال ، ثم فسرها بقوله ﴿أَلَّا نَعۡبُدَ إِلَّا ٱللَّهَ وَلَا نُشۡرِكَ بِهِۦ شَيۡـٔٗا﴾ فنفرد الله بالعبادة ونخصه بالحب والخوف والرجاء ولا نشرك به نبيا ولا ملكا ولا وليا ولا صنما ولا وثنا ولا حيوانا ولا جمادا ﴿وَلَا يَتَّخِذَ بَعۡضُنَا بَعۡضًا أَرۡبَابٗا مِّن دُونِ ٱللَّهِ﴾ بل تكون الطاعة كلها لله ولرسله، فلا نطيع المخلوقين في معصية الخالق، لأن ذلك جعل للمخلوقين في منزلة الربوبية، فإذا دعي أهل الكتاب أو غيرهم إلى ذلك، فإن أجابوا كانوا مثلكم، لهم ما لكم وعليهم ما عليكم، وإن تولوا فهم معاندون متبعون أهواءهم فأشهدوهم أنكم مسلمون"[٣].

ويتبين أن من الأخلاق القرآنية في التفاوض ، عدم تفضيل فريق على آخر ، بين الفريقين ، مع أن فريق معه الحق ، وفريق يتبع الضلال ، والباطل .

﴿قُلۡ يَٰٓأَهۡلَ ٱلۡكِتَٰبِ تَعَالَوۡاْ إِلَىٰ كَلِمَةٖ سَوَآءِۭ بَيۡنَنَا وَبَيۡنَكُمۡ أَلَّا نَعۡبُدَ إِلَّا ٱللَّهَ وَلَا نُشۡرِكَ بِهِۦ شَيۡـٔٗا وَلَا يَتَّخِذَ بَعۡضُنَا بَعۡضًا أَرۡبَابٗا مِّن دُونِ ٱللَّهِۚ فَإِن تَوَلَّوۡاْ فَقُولُواْ ٱشۡهَدُواْ بِأَنَّا مُسۡلِمُونَ﴾

(١) سورة النساء الآية ٨٧.

(٢) تفسير البيضاوى. مرجع سابق ج٢ ص ٤٨.

(٣) تيسير الكريم الرحمن ، بن سعدي ، مرجع سابق ج١ ص ١٣٣.

هذه الآية الكريمة ،كان النبي ﷺ يكتب بها إلى ملوك أهل الكتاب"[١].

ثم نبتهل مفاوضة تكون على أهبة الاستعداد.

"فنجعل : عطف على قوله : نبتهل لعنة الله "مصدر " على الكاذبين "منّا ومنكم في أمر عيسى ، فلمّا قرأ رسول اللّه ﷺ هذه الآية على وفد نجران ودعاهم إلى المباهلة قالوا : حتى نرجع وننظر في أمرنا ثمّ نأتيك غداً . فخلا بعضهم ببعض ، فقالوا للعاقب وكان ذا رأيهم : يا عبد المسيح ما ترى ؟ فقال : واللّه يامعشر النّصارى لقد عرفتم أنّ محمداً نبيٌ مرسل ولقد جاءكم بالفصل من أمر صاحبكم ، واللّه ما لا عن قوم نبياً قط فعاش كبيرهم و لا نبت صغيرهم ولئن نعلم ذلك لنهلكنّ. فإن رأيتم إلاّ البقاء لدينكم والإقامة على ما أنتم عليه من القول فيصاحبكم فوادعوا الرّجل وانصرفوا إلى بلادكم ، فأتوا رسول اللّه ﷺ وقد غدا رسول اللّه محتضناً الحسين آخذاً بيد الحسن و فاطمة تمشي خلفه وعلي – رضي الله عنه – خلفها وهو يقول لهم : إذا أنا دعوت فأمّنوا .

فقال أسقف نجران : يامعشر النّصارى إنّي لأرى وجوهاً لو سألوا اللّه أن يزيل جبلاً من مكانه لأزاله ، فلا تبتهلوا فتهلكوا و لا يبقى على وجه الأرض نصراني إلى يوم القيامة . فقالوا : يا أبا القاسم قد رأينا أن لا نلا عنك، وأن نتركك على دينك و نثبت على ديننا . فقال رسول اللّه ﷺ فإن أبيتم المباهلة فأسلموا يكُن لكم ما للمسلمين ، وعليكم ما عليهم . فأبوا . قال : فإنّي أُنابذكم بالحرب . فقالوا : مالنا بحرب العرب طاقة ولكنّا نصالحك على أن لاتغزونا ولا تُخيفنا ولا تردّنا عن ديننا على أن نؤدي إليك كل عاماً لفيسكّة ألفاً في صفر و ألفاً في رجب . فصالحهم رسول اللّه ﷺ على ذلك . وقال : والذي نفسي بيده إنّ العذاب قد نزل في أهل نجران و لو تلاعنوا لمسخوا قردة وخنازير ولاضطرم عليهم الوادي ناراً ، و لاستأصل اللّه نجران وأهله حتّى الطير على الشجر و لما حال الحول على النصارى كلهم حتى هلكوا"[٢] .

والمتأمل لقصة وفد نصارى نجران مع النبي صلى الله عليه وسلم ، يجد أن ما حصل فيها منذ البداية حتى النهاية على مصالحة وفد نصارى نجران وموادعتهم النبي صلى الله عليه وسلم على مال يدفع مقابل البقاء على دينهم ، دون حربهم ، تعد من قبيل المفاوضة.

٢- قوله تعالى : ﴿ قُلْ ءَامَنَّا بِٱللَّهِ وَمَآ أُنزِلَ عَلَيْنَا وَمَآ أُنزِلَ عَلَىٰٓ إِبْرَٰهِيمَ وَإِسْمَٰعِيلَ

---

(١) المرجع السابق ج١ ص ٩٦٨.

(٢) الكشف والبيان . مرجع سابق ج٣ ص ٨٥.

وَإِسۡحَٰقَ وَيَعۡقُوبَ وَٱلۡأَسۡبَاطِ وَمَآ أُوتِيَ مُوسَىٰ وَعِيسَىٰ وَٱلنَّبِيُّونَ مِن رَّبِّهِمۡ لَا نُفَرِّقُ بَيۡنَ أَحَدٖ مِّنۡهُمۡ وَنَحۡنُ لَهُۥ مُسۡلِمُونَ ﴾[1].

في هذه الآية الكريمة، يسدد الله نبيه بالوحي في خطابه لقومه ويكون ذلك بعرضه للحق بالأدلة والحجج والبراهين ، ويجري مجرى التفاوض ، حيث نجد في قوله تعالى :"﴿قُلۡ ءَامَنَّا بِٱللَّهِ وَمَآ أُنزِلَ عَلَيۡنَا﴾ يعني القرآن، ﴿وَمَآ أُنزِلَ عَلَىٰٓ إِبۡرَٰهِيمَ وَإِسۡمَٰعِيلَ وَإِسۡحَٰقَ وَيَعۡقُوبَ﴾ أي من الصحف والوحي، ﴿وَٱلۡأَسۡبَاطِ﴾ وهم بطون بني إسرائيل المتشعبة من أولاد إسرائيل – وهو يعقوب الاثنى عشر، ﴿وَمَآ أُوتِيَ مُوسَىٰ وَعِيسَىٰ﴾ يعني بذلك التوراة والإنجيل، ﴿وَٱلنَّبِيُّونَ مِن رَّبِّهِمۡ﴾ وهذا يعم جميع الأنبياء جملة ﴿لَا نُفَرِّقُ بَيۡنَ أَحَدٖ مِّنۡهُمۡ﴾ يعني: بل نؤمن بجميعهم ﴿وَنَحۡنُ لَهُۥ مُسۡلِمُونَ﴾ فالمؤمنون من هذه الأمة يؤمنون بكل نبي أرسل، وبكل كتاب أنزل، لا يكفرون بشيء من ذلك، بل هم يصدقون بما أنزل من عند الله، وبكل نبي بعثه الله"[2] والتعامل مع المخالفين وخاصة في القضايا الهامة وأهمها موضوع الدعوة إلى التوحيد وإفراد الله سبحانه بالعبادة لا شريك له ، ينطلق من منطلقات ثابتة وذلك لأن بعض المخالفين يخالف بلا هدى ، ولا كتاب منير ، ويعرض عن الحق فنجد في الآية الأمر الرباني بالبيان للمخالفين أن المؤمنين يؤمنون بأنبيائهم وأنبياء مخالفيهم جميعاً ولا يفرقون بينهم ، فكلهم مرسلون من عند الله فكان يجب على المخالفين إن أرادوا الحق ، اتباع جميع الأنبياء والرسل ومنهم محمد ﷺ .

٣- قوله تعالى : ﴿قُلۡ إِنَّمَآ أَعِظُكُم بِوَٰحِدَةٍۖ أَن تَقُومُواْ لِلَّهِ مَثۡنَىٰ وَفُرَٰدَىٰ ثُمَّ تَتَفَكَّرُواْۚ مَا بِصَاحِبِكُم مِّن جِنَّةٍۚ إِنۡ هُوَ إِلَّا نَذِيرٞ لَّكُم بَيۡنَ يَدَيۡ عَذَابٖ شَدِيدٖ﴾[3].

يستفاد من الآية الكريمة أن مما يدعم التفاوض مع المخالفين وقت دعوتهم إبراز الأدلة والبراهين وطلب المخالف للنظر والتدبر بقلبه وفكره، قال تعالى: ﴿أَفَلَا يَتَدَبَّرُونَ ٱلۡقُرۡءَانَ أَمۡ عَلَىٰ

---

(١) سورة آل عمران الآية ٨٤.

(٢) تفسير القرآن العظيم ،بن كثير ، دار الفكر ، ط ، ١٤١٤هـ/١٩٩٤م ج١ ص ٤٦٥.

(٣) سورة سبأ الآية ٤٦.

﴿ قُلُوبٍ أَقْفَالُهَآ ﴾[1] وذلك بعرض الحق والتجرد في الحكم ، فاعلموا "إنما أطلب منكم أن تقوموا قياماً خالصاً لله ليس فيه تعصب ولا عناد ﴿مَثْنَىٰ وَفُرَٰدَىٰ ﴾ ، أي مجتمعين ومتفرقين، ﴿ ثُمَّ تَتَفَكَّرُواْ ﴾ في هذا الذي جاءكم بالرسالة من الله أبه جنون أم لا، فإنكم إذا فعلتم ذلك بان لكم وظهر أنه رسول الله حقاً وصدقاً" [2]. وإعطاء المدعو سبل للنظر والتفكر والتدبر أحد أساليب التفاوض المؤثرة حيث أن ذلك يجعل من نفسه قيماً على نفسه مقرراً لمصيره بعد بيان الحق له أكمل بيان .

٤- قوله تعالى : ﴿ وَعَجِبُوٓاْ أَن جَآءَهُم مُّنذِرٌ مِّنْهُمْ ۖ وَقَالَ ٱلْكَٰفِرُونَ هَٰذَا سَٰحِرٌ كَذَّابٌ ﴿٤﴾ أَجَعَلَ ٱلْـَٔالِهَةَ إِلَٰهًا وَٰحِدًا ۖ إِنَّ هَٰذَا لَشَىْءٌ عُجَابٌ ﴿٥﴾ وَٱنطَلَقَ ٱلْمَلَأُ مِنْهُمْ أَنِ ٱمْشُواْ وَٱصْبِرُواْ عَلَىٰٓ ءَالِهَتِكُمْ ۖ إِنَّ هَٰذَا لَشَىْءٌ يُرَادُ ﴿٦﴾ مَا سَمِعْنَا بِهَٰذَا فِى ٱلْمِلَّةِ ٱلْـَٔاخِرَةِ إِنْ هَٰذَآ إِلَّا ٱخْتِلَٰقٌ ﴿٧﴾ أَءُنزِلَ عَلَيْهِ ٱلذِّكْرُ مِنۢ بَيْنِنَا ۚ بَلْ هُمْ فِى شَكٍّ مِّن ذِكْرِى ۖ بَل لَّمَّا يَذُوقُواْ عَذَابِ ﴾[3].

في هذه الآية الكريمة ، يتبين استمرار كفار قريش بالصد عن سبيل الله ، وعن دعوة الحق، من نبينا ﷺ ، بالجحود تارة ، وبالمراوغة تارةً أخرى ، إلى غير ذلك من الأساليب التي تصد عن السبيل وعن الصراط المستقيم ، وحانت فرصة لهم لمراجعتهم ، ومفاوضتهم النبي ﷺ لدى عمه أبو طالب فـ" لَمَّا مَرِضَ أَبُو طَالِبٍ دَخَلَ عَلَيْهِ رَهْطٌ مِنْ قُرَيْشٍ، فِيهِمْ أَبُو جَهْلٍ، فَقَالُوا: إِنَّ ابْنَ أَخِيكَ يَشْتُمُ آلِهَتَنَا، وَيَفْعَلُ وَيَفْعَلُ، وَيَقُولُ وَيَقُولُ، فَلَو بَعَثْتَ إِلَيْهِ فَنَهَيْتَهُ؟ فَبَعَثَ إِلَيْهِ، فَجَاءَ النَّبِيُّ ﷺ فَدَخَلَ الْبَيْتَ ، وَبَيْنَهُمْ وَبَيْنَ أَبِي طَالِبٍ قَدْرُ مَجْلِسِ رَجُلٍ، قَالَ: فَخَشِيَ أَبُو جَهْلٍ إِنْ جَلَسَ إِلَى جَنْبِ أَبِي طَالِبٍ أَنْ يَكُونَ أَرَقَّ لَهُ عَلَيْهِ، فَوَثَبَ فَجَلَسَ فِي ذَلِكَ الْمَجْلِسِ، وَلَمْ يَجِدْ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ مَجْلِسًا قُرْبَ عَمِّهِ، فَجَلَسَ عِنْدَ الْبَابِ، فَقَالَ لَهُ أَبُو طَالِبٍ: أَيِ ابْنَ أَخِي، مَا بَالُ قَوْمِكَ يَشْكُونَكَ؟ يَزْعُمُونَ أَنَّكَ تَشْتُمُ آلِهَتَهُمْ، وَتَقُولُ وَتَقُولُ، قَالَ: وَأَكْثَرُوا عَلَيْهِ مِنَ الْقَوْلِ، وَتَكَلَّمَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ ، فَقَالَ:"يَا عَمِّ، إِنِي أُرِيدُهُمْ عَلَى كَلِمَةٍ وَاحِدَةٍ يَقُولُونَهَا تَدِينُ لَهُمْ بِهَا الْعَرَبُ، وَتُؤَدِّي إِلَيْهِمْ بِهَا الْعَجَمُ الْجِزْيَةَ"، فَفَزِعُوا لِكَلِمَتِهِ وَلِقَوْلِهِ، وَقَالُوا: كَلِمَةٌ وَاحِدَةٌ ! نَعَمْ وَأَبِيكَ عَشْرًا، فَقَالُوا: وَمَا هِيَ؟ وَقَالَ أَبُو طَالِبٍ: وَأَيُّ كَلِمَةٍ

---

(١) سورة محمد الآية ٢٤

(٢) تفسير ابن كثير ، دار الفكر مرجع سابق ، ج٢ ص ٣٣٠- ٣٢٩.

(٣) سورة ص الآية ٨.

هِيَ يَا ابْنَ أَخِي؟ فَقَالَ:"لا إِلَهَ إِلا اللَّهُ"، فَقَامُوا فَزِعِينَ يَنْفُضُونَ ثِيَابَهُمْ، وَهُمْ يَقُولُونَ:" ﴿ أَجَعَلَ ٱلْأَلِهَةَ إِلَٰهًا وَٰحِدًاۖ إِنَّ هَٰذَا لَشَيْءٌ عُجَابٌ ﴿٥﴾ ﴾"[1]

إن النبي ﷺ يعلم علم اليقين حقيقة كلمة " لا إله إلا الله " وما هي لوازمها إن قيلت بحق ، ويعي كفار قريش ذلك جيداً فحين فاوضهم النبي ﷺ وطلب منهم أن يقولوها وهي كلمة واحدة وتدين لهم بها العرب وتؤدي لهم بها العجم الجزية ، كان منهم ما كان من الذهول والعجب والاستنكار والصد والإعراض ، وتبين صدهم عن الحق ، والذي قد ترسخ في أفئدتهم ، رغم كل ما بذله ﷺ من حسن المفاوضة وكريم التعامل معهم ، مع الثبات على الحق والمضي قدماً في دين الله والدعوة إليه ممتثلاً أمر الله ﴿ فَٱصْدَعْ بِمَا تُؤْمَرُ وَأَعْرِضْ عَنِ ٱلْمُشْرِكِينَ ﴿٩٤﴾ ﴾[2].

٥- قوله تعالى: ﴿ وَقَالُواْ لَن نُّؤْمِنَ لَكَ حَتَّىٰ تَفْجُرَ لَنَا مِنَ ٱلْأَرْضِ يَنۢبُوعًا ﴿٩٠﴾ أَوْ تَكُونَ لَكَ جَنَّةٌ مِّن نَّخِيلٍ وَعِنَبٍ فَتُفَجِّرَ ٱلْأَنْهَٰرَ خِلَٰلَهَا تَفْجِيرًا ﴿٩١﴾ أَوْ تُسْقِطَ ٱلسَّمَآءَ كَمَا زَعَمْتَ عَلَيْنَا كِسَفًا أَوْ تَأْتِيَ بِٱللَّهِ وَٱلْمَلَٰٓئِكَةِ قَبِيلًا ﴿٩٢﴾ أَوْ يَكُونَ لَكَ بَيْتٌ مِّن زُخْرُفٍ أَوْ تَرْقَىٰ فِي ٱلسَّمَآءِ وَلَن نُّؤْمِنَ لِرُقِيِّكَ حَتَّىٰ تُنَزِّلَ عَلَيْنَا كِتَٰبًا نَّقْرَؤُهُۥۗ قُلْ سُبْحَانَ رَبِّي هَلْ كُنتُ إِلَّا بَشَرًا رَّسُولًا ﴾[3].

يستفاد من هذه الآيات الكريمات أنه عادةً ما تتنوع أساليب المخالفين في مفاوضاتهم حيث لا يرغبون بأداء الحقوق ويعمدون إلى المقابلة بالمراوغة والتعنت ومحاولة التعجيز لمن يفاوضهم وفي هذه الآيات "بين الله جل وعلا في هذه الآيات الكريمة شدة عناد الكفار وتعنتهم ، وكثرة اقتراحاتهم لأجل التعنت لا لطلب الحق. فذكر أنهم قالوا له ﷺ : إنهم لن يؤمنوا له . أي: لن يصدقوه . حتى يفجر لهم من الأرض ينبوعاً، وهو يفعول من نبع: أي ماء غزير، ومنه قوله تعالى: ﴿فَسَلَكَهُۥ يَنَٰبِيعَ

(١) تفسير القرآن العظيم ، عبد الرحمن بن محمد بن أبي حاتم الرازي ، مكتبة الباز ،مكة،ط الأولى ،١٤١٧-١٩٩٧، ج ١٠ص٣٢٣٥.

(٢) سورة الحجر الآية ٩٤ .

(٣) سورة الإسراء الآيات٩٠ – ٩٤.

﴿ فِى ٱلْأَرْضِ ﴾[1]

﴿ أَوْ تَكُونَ لَكَ جَنَّةٌ ﴾ ، أي: بستان من نخيل وعنب. فيفجر خلالها، أي وسطها أنهاراً من الماء، أو يسقط السماء عليهم كسفاً: أي قطعاً كما زعم. أي في قوله تعالى: ﴿ إِن نَّشَأْ نَخْسِفْ بِهِمُ ٱلْأَرْضَ أَوْ نُسْقِطْ عَلَيْهِمْ كِسَفًا مِّنَ ٱلسَّمَآءِ ﴾[2].

أو يأتيهم بالله والملائكة قبيلاً: أي معاينة. قاله قتادة وابن جريج» كقوله تعالى :﴿ لَوْلَآ أُنزِلَ عَلَيْنَا ٱلْمَلَٰٓئِكَةُ أَوْ نَرَىٰ رَبَّنَا ﴾[3] .

وقوله في هذه الآية ﴿ كِتَٰبًا نَّقْرَؤُهُۥ ﴾، أي: كتاباً من الله إلى كل رجل منا، ﴿ قُلْ سُبْحَانَ رَبِّى هَلْ كُنتُ إِلَّا بَشَرًا رَّسُولًا ﴾ ، أي: تنزيهاً لربي جل وعلا عن كل ما لا يليق به، ويدخل فيه تنزيهه عن العجز عن فعل ما اقترحتم، فهو قادر على كل شيء، لا يعجزه شيء ، وأنا بشر أتبع ما يوحيه إلي ربي"[4]. والمتأمل في مفاوضة قريش للنبي ﷺ ومطالبهم التعجيزية يوقن بعد رغبتهم في الإيمان ، وكان هذا الموقف الذي أثّر على نبينا ﷺ وهو من كمال الخلق ، فكان على إثره أن "انصرف رسول الله ﷺ إلى أهله حزيناً أسفاً لما فاته مما كان طمع فيه من قومه حين دعوه، ولما رأى من مباعدتهم إياه"[5].

وكثيراً من المفاوضين اليوم يتبع أساليب مماثلة في التفاوض من المراوغة ومحاولة تعجيز من يفاوضون لنوايا ظالمة في صدورهم ومما يتبين في هذه الآية الكريمة أن كفار قريش " قصر إدراكهم عن التطلع إلى آفاق الإعجاز القرآنية ، فراحوا يطلبون تلك الخوارق المادية ، ويتعنتون في اقتراحاتهم الدالة على الطفولة العقلية ، أو يتبجحون في حق الذات الإلهية بلا أدب ولا تحرج . . لم ينفعهم تصريف القرآن للأمثال والتنويع فيها لعرض حقائقه في أساليب شتى تناسب شتى العقول والمشاعر ، وشتى الأجيال والأطوار . ﴿ فَأَبَىٰٓ أَكْثَرُ ٱلنَّاسِ إِلَّا كُفُورًا ﴾ وعلقوا إيمانهم بالرسول ﷺ بأن يفجر لهم

---

(١) سورة الزمر الآية ٢١.

(٢)سورة سبأ الآية ٩ .

(٣) سورة الفرقان الآية ٢١.

(٤) أضواء البيان ، مرجع سابق ج ٣ ، ص ١٨٣ – ١٨٥.

(٥) تفسير ابن كثير، دار الفكر ، مرجع سابق ج٣ ص ٨٠.

من الأرض ينبوعاً! أو بأن تكون له جنة من نخيل وعنب يفجر الأنهار خلالها تفجيراً! أو أن يأخذهم بعذاب من السماء ، فيسقطها عليهم قطعاً كما أنذرهم أن يكون ذلك يوم القيامة! أو أن يأتي بالله والملائكة قبيلاً يناصره ويدفع عنه كما يفعلون هم في قبائلهم! أو أن يكون له بيت من المعادن الثمينة . أو أن يرقى في السماء . ولا يكفي أن يعرج إليها وهم ينظرونه ، بل لا بد أن يعود إليهم ومعه كتاب محبر يقرأونه!

وتبدو طفولة الإدراك والتصور ، كما يبدو التعنت في هذه المقترحات الساذجة . وهم يسوون بين البيت المزخرف والعروج إلى السماء! أو بين تفجير الينبوع من الأرض ومجيء الله سبحانه والملائكة قبيلاً! والذي يجمع في تصورهم بين هذه المقترحات كلها هو أنها خوارق . فإذا جاءهم بها نظروا في الإيمان له والتصديق به! وغفلوا عن الخارقة الباقية في القرآن ، وهم يعجزون عن الإتيان بمثله في نظمه ومعناه ومنهجه، ولكنهم لا يلمسون هذا الإعجاز بحواسهم فيطلبون ما تدركه الحواس! ، والخارقة ليست من صنع الرسول ، ولا هي من شأنه ، إنما هي من أمر الله سبحانه وفق تقديره وحكمته"[1].

وهم في كل ما يطلبونه في مفاوضاتهم من خوارق رجاءً للتعجيز أو الانصراف والتحول عنهم وترك دعوتهم وذلك غايتهم ويعتبرونه نصراً لهم ولعقيدتهم ولأهوائهم الباطلة التي أضلتهم وأضلت أتباعهم.

ثم يأتي دور الرد على أقوالهم واقتراحاتهم والجواب على الباطل في سياق منتظم من الآيات القرآنية في تناسق بديع في قوله تعالى : ﴿ وَمَا مَنَعَ ٱلنَّاسَ أَن يُؤْمِنُوٓاْ إِذْ جَآءَهُمُ ٱلْهُدَىٰٓ إِلَّآ أَن قَالُوٓاْ أَبَعَثَ ٱللَّهُ بَشَرًا رَّسُولًا ﴿٩٤﴾ قُل لَّوْ كَانَ فِى ٱلْأَرْضِ مَلَٰٓئِكَةٌ يَمْشُونَ مُطْمَئِنِّينَ لَنَزَّلْنَا عَلَيْهِم مِّنَ ٱلسَّمَآءِ مَلَكًا رَّسُولًا ﴿٩٥﴾ قُلْ كَفَىٰ بِٱللَّهِ شَهِيدًۢا بَيْنِى وَبَيْنَكُمْ ۚ إِنَّهُۥ كَانَ بِعِبَادِهِۦ خَبِيرًۢا بَصِيرًا ﴾[2].

ويبدأ الرد بـ " ﴿ قُل ﴾ لهم من قِبَلنا؛تثبيتًا للحكمة،وتحقيقًا للحق المزيح للريب : ﴿لَّوْ كَانَ﴾ أي : لو وُجدوا مستقر ﴿فِى ٱلْأَرْضِ﴾؛ بدل البشر ﴿مَلَٰٓئِكَةٌ يَمْشُونَ مُطْمَئِنِّينَ﴾

(١) في ظلال القرآن ، سيد قطب ، دار العلم جده ، ط الثانية عشر ،١٤٠٦ – ١٩٨٦م ج٤ ص ٢٢٥٠.

(٢) سورة الإسراء الآيات ٩٤ – ٩٦.

قارين ساكنين فيها، ﴿لَنَزَّلْنَا عَلَيْهِم مِّنَ ٱلسَّمَآءِ مَلَكًا رَّسُولًا﴾ يهديهم إلى الحق ؛ لتمكنهم من الاجتماع به والتلقي منه. وأما عامة البشر فهم بمعزل من استحقاق **المفاوضة** مع الملائكة ؛ لأنها منوطة بالتناسُب والتجانس ، فبعث الملائكة إليهم مناقض للحكمة التي يدور عليها أمر التكوين والتشريع. وإنما يبعث الملك إلى الخواص، المختصين بالنفوس الزكية ، المؤيدة بالقوة القدسية ، فيتلقون منهم ويُبلغون إلى البشر ﴿قُلْ كَفَىٰ بِٱللَّهِ﴾ وحده ﴿شَهِيدًا﴾ على أني أديتُ ما عليَّ من مواجب الرسالة ،وأنكم فعلتم ما فعلتم من التكذيب والعناد. فهو شهيد ﴿بَيْنِي وَبَيْنَكُمْ﴾، وكفى به شهيدًا ، ولم يقل : بيننا ؛ تحقيقًا للمفارقة ، وإبانة للمباينة ، ﴿إِنَّهُۥ كَانَ بِعِبَادِهِۦ﴾ من الرسل والمرسل إليهم،﴿خَبِيرًا بَصِيرًا﴾ ؛ محيطًا بظواهر أعمالهم وبواطنها ، فيجازيهم على ذلك. ،فإن عامّة البشر لا تطيق **المفاوضة** مع الملك ؛ لتوقفها على التناسب بين **المفاوض والمستفيض** ؛ فبعث لكل جنس ما يناسبه ؛ للحكمة التي يدور عليها فلك التكوين والتشريع ،والذي تقتضيه الحكمة الإلهية"(١).

وفي التفاوض ينبغي التنبه لأمر مهم جداً وهو حركات الجسم وما يسمى في الواقع المعاصر بـ " لغة الجسد " ولأهميتها ذكرت في القرآن الكريم في عدد من الآيات وذلك لأن الحركات توحي بمعاني كثيرة وقد تكون أبلغ من الكلام أحياناً بحسب الحركة الصادرة وهي إما تؤيد أو تناقض وقد تدل على الموافقة أو الإعراض أو عدم الاكتراث ، ومعرفتها والعلم بها يعد من أسس التفاوض الجيد والمؤثر "فإن الطريقة التي نتحدث بها قد يكون لها قيمة أكثر من الكلام الذي نقوله من حيث حركات اليد وتعبيرات الوجه ومستوى نبرة الصوت وسرعة تدفق الكلمات والتعبيرات أو بطئها "(٢).

٦- قوله تعالى: ﴿وَقَالُوٓاْ أَءِذَا كُنَّا عِظَٰمًا وَرُفَٰتًا أَءِنَّا لَمَبۡعُوثُونَ خَلۡقًا جَدِيدًا ﴿٤٩﴾ ۞ قُلۡ كُونُواْ حِجَارَةً أَوۡ حَدِيدًا ﴿٥٠﴾ أَوۡ خَلۡقًا مِّمَّا يَكۡبُرُ فِي صُدُورِكُمۡۚ فَسَيَقُولُونَ مَن يُعِيدُنَاۖ قُلِ ٱلَّذِي فَطَرَكُمۡ أَوَّلَ مَرَّةٖۚ فَسَيُنۡغِضُونَ إِلَيۡكَ رُءُوسَهُمۡ وَيَقُولُونَ مَتَىٰ هُوَۖ قُلۡ عَسَىٰٓ أَن يَكُونَ

(١) البحر المديد، أحمد بن محمد بن المهدي بن عجيبة الحسني الإدريسي الشاذلي الفاسي أبو العباس ، دار الكتب العلمية . بيروت ، ط الثانية / ٢٠٠٢ م. ١٤٢٣ هـ ج٤ ص ١٧٩.

(٢) مقدمة في علم التفاوض السياسي والاجتماعي حسن محمد وجيه ص ٢٩.

﴿قَرِيبًا﴾(1).

لا يكل المشركون عن رد الحق بما استطاعوا من طرق وأساليب ووسائل ومن ذلك ما يكون له أثر وهو غير الكلام وهي الإشارات والحركات ، و" الإنغاض: تحريك الرأس نحو الغير كالمتعجب "(2) وقيل" فسيحركونها نحوك تعجباً واستهزاءً "(3) فالحركة الجسمية هنا " تحريك الرأس " لها دلالة الإعراض والتكبر عن الحق ، ومعلوم أن الإقبال على الناس بوجه طلق حركة جسمية معبرة عن النفس ، وهو مختلفٌ عن الإقبال بوجه عابس ، والناس أيّاً كان دينهم يحبون ابتسامة الوجه وانبساطه، فهو المفتاح اليسير للشخصية و"إن تعبيرات الوجه تتكلم بصوت أعمق أثراً من صوت اللسان، وكأني بالابتسامة تقول لك عن صاحبها: إني أحبك إنك تمنحني السعادة، إني سعيدٌ برؤيتك "(4) وحركة الجسد قد تكون أبلغ وأدل على التعبير من ذات الكلام .

وفي تفاوض المخالفين من أهل الكتاب والمشركين ما يستدلون به لعدم تسليمهم وإذعانهم للحق وذلك إما عناداً ، أو مراوغةً ولكن حجتهم داحضة كما بين ذلك القرآن الكريم في مواطن كثيرة ، ومن تلك الحجج الواهية التي يطلقونها تبريراً لعدم طاعتهم وانصياعهم للحق كما في قوله تعالى : ﴿ وَقَالُوٓاْ أَسَٰطِيرُ ٱلۡأَوَّلِينَ ٱكۡتَتَبَهَا فَهِيَ تُمۡلَىٰ عَلَيۡهِ بُكۡرَةٗ وَأَصِيلٗا ٥ ﴾(5).

ويأتي البيان من العزيز الحكيم ، كالصواعق المرسلة يدحض مزاعمهم الباطلة ، في قوله تعالى : ﴿وَلَقَدۡ نَعۡلَمُ أَنَّهُمۡ يَقُولُونَ إِنَّمَا يُعَلِّمُهُۥ بَشَرٞۗ لِّسَانُ ٱلَّذِي يُلۡحِدُونَ إِلَيۡهِ أَعۡجَمِيّٞ وَهَٰذَا لِسَانٌ عَرَبِيّٞ مُّبِينٌ ﴾(6).

فكيف تصح الدعوى ،ويستقيم الحال ، والمعلم أعجمي ، والمتعلم عربي .

---

(1) سورة الإسراء الآيات ٤٩-٥١.

(2): المفردات ، الراغب الأصفهاني ، مرجع سابق ٥٠٠.

(3) الكشاف عن حقائق التنزيل وعيون الأقاويل في وجوه التأويل ، أبو القاسم محمود بن عمر الزمخشري الخوارزمي ، دار إحياء التراث العربي ، بيروت ٢ ج ص٦٧٢.

(4)كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس ، ديل كارنيجي ، ص ٧١، ترجمة عبد المنعم الزيادي، مكتبة الخانجي، القاهرة ١٩٥١ م.

(5) سورة الفرقان الآية ٥.

(6) سورة النحل آية ١٠٣.

ويستنبط من الآية الكريمة فوائد للتفاوض ومنها معرفة أساليب أهل الباطل ومعرفة طرق تفنيد المزاعم الباطلة والرد عليها ودحضها .

٧- قوله تعالى : ﴿إِنَّا فَتَحْنَا لَكَ فَتْحًا مُّبِينًا﴾ (١).

٨- وقوله تعالى : ﴿لَّقَدْ رَضِيَ ٱللَّهُ عَنِ ٱلْمُؤْمِنِينَ إِذْ يُبَايِعُونَكَ تَحْتَ ٱلشَّجَرَةِ فَعَلِمَ مَا فِي قُلُوبِهِمْ فَأَنزَلَ ٱلسَّكِينَةَ عَلَيْهِمْ وَأَثَٰبَهُمْ فَتْحًا قَرِيبًا﴾ (٢).

وهاتان الآيتان الكريمتين نزلت ضمن أحداث ونتائج صلح الحديبية ، وما حصل فيه من مفاوضات تكررت مع أكثر من مبعوث لقريش .

بدأ النبي ﷺ بالتفاوض مع قريش في هذا الأمر فيما عرف بصلح الحديبية ، وكان الصلح رغم شروطه المجحفة في ما يبدو ، فتحاً مبيناً للمسلمين.

فالتفاوض هنا يحمل أخلاقيات وآداب جليلة إضافة إلى مهارات إدارية وتفاوضية محكمة كانت أبعادها ونتائجها بلا منازع في صالح الإسلام والمسلمين ، وقد جاء في الحديث أنه " جَاءَ بُدَيْلُ بْنُ وَرْقَاءَ الْخُزَاعِيُّ فِي نَفَرٍ مِنْ قَوْمِهِ مِنْ خُزَاعَةَ وَكَانُوا عَيْبَةَ نُصْحِ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ مِنْ أَهْلِ تِهَامَةَ فَقَالَ: إِنِّي تَرَكْتُ كَعْبَ بْنَ لُؤَيٍّ وَعَامِرَ بْنَ لُؤَيٍّ نَزَلُوا أَعْدَادَ مِيَاهِ الْحُدَيْبِيَةِ وَمَعَهُمْ الْعُوذ والْمَطَافِيلُ(٣) وَهُمْ مُقَاتِلُوكَ وَصَادُّوكَ عَنْ الْبَيْتِ.

فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: إِنَّا لَمْ نَجِئْ لِقِتَالِ أَحَدٍ وَلَكِنَّا جِئْنَا مُعْتَمِرِينَ وَإِنَّ قُرَيْشاً قَدْ نَهِكَتْهُمْ الْحَرْبُ وَأَضَرَّتْ بِهِمْ، فَإِنْ شَاءُوا مَادَدْتُهُمْ مُدَّةً وَيُخَلُّوا بَيْنِي وَبَيْنَ النَّاسِ فَإِنْ أَظْهَرْ فَإِنْ شَاءُوا أَنْ يَدْخُلُوا فِيمَا دَخَلَ فِيهِ النَّاسُ فَعَلُوا وَإِلا فَقَدْ جَمُّوا، وَإِنْ هُمْ أَبَوْا فَوَالَّذِي نَفْسِي بِيَدِهِ لأُقَاتِلَنَّهُمْ عَلَى أَمْرِي هَذَا حَتَّى تَنْفَرِدَ سَالِفَتِي وَلَيُنْفِذَنَّ اللَّهُ أَمْرَهُ.

فَقَالَ بُدَيْلٌ: سَأُبَلِّغُهُمْ مَا تَقُولُ، قَالَ: فَانْطَلَقَ حَتَّى أَتَى قُرَيْشاً قَالَ: إِنَّا قَدْ جِئْنَاكُمْ مِنْ هَذَا الرَّجُلِ وَسَمِعْنَاهُ يَقُولُ قَوْلاً فَإِنْ شِئْتُمْ أَنْ نَعْرِضَهُ عَلَيْكُمْ فَعَلْنَا فَقَالَ سُفَهَاؤُهُمْ: لا حَاجَةَ لَنَا أَنْ تُخْبِرَنَا عَنْهُ بِشَيْءٍ، وَقَالَ ذَوُو الرَّأْيِ مِنْهُمْ: هَاتِ مَا سَمِعْتَهُ يَقُولُ، قَالَ: سَمِعْتُهُ يَقُولُ كَذَا وَكَذَا، فَحَدَّثَهُمْ بِمَا

---

(١) سورة الفتح آية ١.

(٢) سورة الفتح آية ١٨.

(٣) المطافيل من الظِّباء: التي معها أولادُها وهي قريبة عهد بالنَّتاج. والعُوذ المطافيل من الإبل: الحديثات العهد بالنَّتاج التي معها أولادها أيضاً. قال الشاعر: الواهبُ المائةَ الهِجانَ وعَبْدَها ... عُوذاً تزجّي خَلْفَها أطفالَها جمهرة اللغة –ج٢ ص ١٦.

قَالَ النَّبِيُّ ﷺ فَقَامَ عُرْوَةُ بْنُ مَسْعُودٍ فَقَالَ: أَيْ قَوْمِ أَلَسْتُمْ بِالْوَالِدِ؟ قَالُوا: بَلَى، قَالَ: أَوَلَسْتُ بِالْوَلَدِ؟ قَالُوا: بَلَى، قَالَ: فَهَلْ تَتَّهِمُونِي؟ قَالُوا: لا، قَالَ: أَلَسْتُمْ تَعْلَمُونَ أَنِّي اسْتَنْفَرْتُ أَهْلَ عُكَاظَ فَلَمَّا بَلَّحُوا عَلَيَّ جِئْتُكُمْ بِأَهْلِي وَوَلَدِي وَمَنْ أَطَاعَنِي؟ قَالُوا: بَلَى، قَالَ: فَإِنَّ هَذَا قَدْ عَرَضَ لَكُمْ خُطَّةَ رُشْدٍ اقْبَلُوهَا وَدَعُونِي آتِيهِ، قَالُوا: ائْتِهِ، فَأَتَاهُ فَجَعَلَ يُكَلِّمُ النَّبِيَّ ﷺ فَقَالَ النَّبِيُّ ﷺ نَحْواً مِنْ قَوْلِهِ لِبُدَيْلٍ، فَقَالَ عُرْوَةُ عِنْدَ ذَلِكَ: أَيْ مُحَمَّدُ، أَرَأَيْتَ إِنْ اسْتَأْصَلْتَ أَمْرَ قَوْمِكَ، هَلْ سَمِعْتَ بِأَحَدٍ مِنْ الْعَرَبِ اجْتَاحَ أَهْلَهُ قَبْلَكَ؟ وَإِنْ تَكُنِ الأخْرَى فَإِنِّي وَاللَّهِ لأرَى وُجُوهاً وَإِنِّي لأرَى أَوْشَاباً مِنْ النَّاسِ خَلِيقاً أَنْ يَفِرُّوا وَيَدَعُوكَ، فَقَالَ لَهُ أَبُو بَكْرٍ الصِّدِّيقُ: امْصُصْ بِبَظْرِ اللاتِ !! أَنَحْنُ نَفِرُّ عَنْهُ وَنَدَعُهُ؟ فَقَالَ: مَنْ ذَا؟ قَالُوا: أَبُو بَكْرٍ، قَالَ: أَمَا وَالَّذِي نَفْسِي بِيَدِهِ لَوْلا يَدٌ كَانَتْ لَكَ عِنْدِي لَمْ أَجْزِكَ بِهَا لأجَبْتُكَ، قَالَ: وَجَعَلَ يُكَلِّمُ النَّبِيَّ ﷺ فَكُلَّمَا تَكَلَّمَ أَخَذَ بِلِحْيَتِهِ وَالْمُغِيرَةُ بْنُ شُعْبَةَ قَائِمٌ عَلَى رَأْسِ النَّبِيِّ ﷺ وَمَعَهُ السَّيْفُ وَعَلَيْهِ الْمِغْفَرُ فَكُلَّمَا أَهْوَى عُرْوَةُ بِيَدِهِ إِلَى لِحْيَةِ النَّبِيِّ ﷺ ضَرَبَ يَدَهُ بِنَعْلِ السَّيْفِ وَقَالَ لَهُ: أَخِّرْ يَدَكَ عَنْ لِحْيَةِ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ فَرَفَعَ عُرْوَةُ رَأْسَهُ فَقَالَ: مَنْ هَذَا؟ قَالُوا: الْمُغِيرَةُ بْنُ شُعْبَةَ، فَقَالَ: أَيْ غُدَرُ، أَلَسْتُ أَسْعَى فِي غَدْرَتِكَ؟ وَكَانَ الْمُغِيرَةُ صَحِبَ قَوْماً فِي الْجَاهِلِيَّةِ فَقَتَلَهُمْ وَأَخَذَ أَمْوَالَهُمْ ثُمَّ جَاءَ فَأَسْلَمَ فَقَالَ النَّبِيُّ ﷺ: أَمَّا الإِسْلامَ فَأَقْبَلُ وَأَمَّا الْمَالَ فَلَسْتُ مِنْهُ فِي شَيْءٍ.

ثُمَّ إِنَّ عُرْوَةَ جَعَلَ يَرْمُقُ أَصْحَابَ النَّبِيِّ ﷺ بِعَيْنَيْهِ، قَالَ: فَوَاللَّهِ مَا تَنَخَّمَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ نُخَامَةً إِلا وَقَعَتْ فِي كَفِّ رَجُلٍ مِنْهُمْ فَدَلَكَ بِهَا وَجْهَهُ وَجِلْدَهُ وَإِذَا أَمَرَهُمْ ابْتَدَرُوا أَمْرَهُ، وَإِذَا تَوَضَّأَ كَادُوا يَقْتَتِلُونَ عَلَى وَضُوئِهِ، وَإِذَا تَكَلَّمَ خَفَضُوا أَصْوَاتَهُمْ عِنْدَهُ، وَمَا يُحِدُّونَ إِلَيْهِ النَّظَرَ تَعْظِيماً لَهُ.

فَرَجَعَ عُرْوَةُ إِلَى أَصْحَابِهِ فَقَالَ: أَيْ قَوْمِ، وَاللَّهِ لَقَدْ وَفَدْتُ عَلَى الْمُلُوكِ وَوَفَدْتُ عَلَى قَيْصَرَ وَكِسْرَى وَالنَّجَاشِيِّ، وَاللَّهِ إِنْ رَأَيْتُ مَلِكاً قَطُّ يُعَظِّمُهُ أَصْحَابُهُ مَا يُعَظِّمُ أَصْحَابُ مُحَمَّدٍ ﷺ مُحَمَّداً، وَاللَّهِ إِنْ تَنَخَّمَ نُخَامَةً إِلا وَقَعَتْ فِي كَفِّ رَجُلٍ مِنْهُمْ فَدَلَكَ بِهَا وَجْهَهُ وَجِلْدَهُ وَإِذَا أَمَرَهُمْ ابْتَدَرُوا أَمْرَهُ وَإِذَا تَوَضَّأَ كَادُوا يَقْتَتِلُونَ عَلَى وَضُوئِهِ وَإِذَا تَكَلَّمَ خَفَضُوا أَصْوَاتَهُمْ عِنْدَهُ وَمَا يُحِدُّونَ إِلَيْهِ النَّظَرَ تَعْظِيماً لَهُ وَإِنَّهُ قَدْ عَرَضَ عَلَيْكُمْ خُطَّةَ رُشْدٍ فَاقْبَلُوهَا.

فَقَالَ رَجُلٌ مِنْ بَنِي كِنَانَةَ: دَعُونِي آتِيهِ، فَقَالُوا: ائْتِهِ، فَلَمَّا أَشْرَفَ عَلَى النَّبِيِّ ﷺ وَأَصْحَابِهِ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: هَذَا فُلانٌ، وَهُوَ مِنْ قَوْمٍ يُعَظِّمُونَ الْبُدْنَ فَابْعَثُوهَا لَهُ فَبُعِثَتْ لَهُ وَاسْتَقْبَلَهُ النَّاسُ يُلَبُّونَ، فَلَمَّا رَأَى ذَلِكَ قَالَ: سُبْحَانَ اللَّهِ ! مَا يَنْبَغِي لِهَؤُلاءِ أَنْ يُصَدُّوا عَنْ الْبَيْتِ، فَلَمَّا رَجَعَ إِلَى أَصْحَابِهِ قَالَ: رَأَيْتُ الْبُدْنَ قَدْ قُلِّدَتْ وَأُشْعِرَتْ، فَمَا أَرَى أَنْ يُصَدُّوا عَنْ الْبَيْتِ.

فَقَامَ رَجُلٌ مِنْهُمْ يُقَالُ لَهُ مِكْرَزُ بْنُ حَفْصٍ فَقَالَ: دَعُونِي آتِيهِ، فَقَالُوا: ائْتِهِ فَلَمَّا أَشْرَفَ عَلَيْهِمْ قَالَ النَّبِيُّ ﷺ: هَذَا مِكْرَزٌ وَهُوَ رَجُلٌ فَاجِرٌ، فَجَعَلَ يُكَلِّمُ النَّبِيَّ ﷺ فَبَيْنَمَا هُوَ يُكَلِّمُهُ إِذْ جَاءَ سُهَيْلُ بْنُ عَمْرٍو، قَالَ مَعْمَرٌ: فَأَخْبَرَنِي أَيُّوبُ عَنْ عِكْرِمَةَ أَنَّهُ لَمَّا جَاءَ سُهَيْلُ بْنُ عَمْرٍو قَالَ النَّبِيُّ ﷺ: لَقَدْ سَهُلَ لَكُمْ مِنْ أَمْرِكُمْ، قَالَ مَعْمَرٌ قَالَ الزُّهْرِيُّ فِي حَدِيثِهِ: فَجَاءَ سُهَيْلُ بْنُ عَمْرٍو فَقَالَ: هَاتِ اكْتُبْ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ كِتَاباً، فَدَعَا النَّبِيُّ ﷺ الْكَاتِبَ فَقَالَ النَّبِيُّ ﷺ: بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ، قَالَ سُهَيْلٌ: أَمَّا الرَّحْمَنُ فَوَاللَّهِ مَا أَدْرِي مَا هُوَ وَلَكِنِ اكْتُبْ بِاسْمِكَ اللَّهُمَّ كَمَا كُنْتَ تَكْتُبُ، فَقَالَ الْمُسْلِمُونَ: وَاللَّهِ لا نَكْتُبُهَا إِلا بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ، فَقَالَ النَّبِيُّ ﷺ: اكْتُبْ بِاسْمِكَ اللَّهُمَّ، ثُمَّ قَالَ: هَذَا مَا قَاضَى عَلَيْهِ مُحَمَّدٌ رَسُولُ اللَّهِ، فَقَالَ سُهَيْلٌ: وَاللَّهِ لَوْ كُنَّا نَعْلَمُ أَنَّكَ رَسُولُ اللَّهِ مَا صَدَدْنَاكَ عَنِ الْبَيْتِ وَلا قَاتَلْنَاكَ، وَلَكِنِ اكْتُبْ مُحَمَّدُ بْنُ عَبْدِ اللَّهِ، فَقَالَ النَّبِيُّ ﷺ: وَاللَّهِ إِنِّي لَرَسُولُ اللَّهِ وَإِنْ كَذَّبْتُمُونِي، اكْتُبْ مُحَمَّدُ بْنُ عَبْدِ اللَّهِ، قَالَ الزُّهْرِيُّ: وَذَلِكَ لِقَوْلِهِ: لا يَسْأَلُونِي خُطَّةً يُعَظِّمُونَ فِيهَا حُرُمَاتِ اللَّهِ إِلا أَعْطَيْتُهُمْ إِيَّاهَا، فَقَالَ لَهُ النَّبِيُّ ﷺ: عَلَى أَنْ تُخَلُّوا بَيْنَنَا وَبَيْنَ الْبَيْتِ فَنَطُوفَ بِهِ، فَقَالَ سُهَيْلٌ: وَاللَّهِ لا تَتَحَدَّثُ الْعَرَبُ أَنَّا أُخِذْنَا ضُغْطَةً وَلَكِنْ ذَلِكَ مِنَ الْعَامِ الْمُقْبِلِ، فَكَتَبَ، فَقَالَ سُهَيْلٌ: وَعَلَى أَنَّهُ لا يَأْتِيكَ مِنَّا رَجُلٌ وَإِنْ كَانَ عَلَى دِينِكَ إِلا رَدَدْتَهُ إِلَيْنَا، قَالَ الْمُسْلِمُونَ: سُبْحَانَ اللَّه ! كَيْفَ يُرَدُّ إِلَى الْمُشْرِكِينَ وَقَدْ جَاءَ مُسْلِماً، فَبَيْنَمَا هُمْ كَذَلِكَ إِذْ دَخَلَ أَبُو جَنْدَلِ بْنُ سُهَيْلِ بْنِ عَمْرٍو يَرْسُفُ فِي قُيُودِهِ، وَقَدْ خَرَجَ مِنْ أَسْفَلِ مَكَّةَ حَتَّى رَمَى بِنَفْسِهِ بَيْنَ أَظْهُرِ الْمُسْلِمِينَ، فَقَالَ سُهَيْلٌ: هَذَا يَا مُحَمَّدُ أَوَّلُ مَا أُقَاضِيكَ عَلَيْهِ أَنْ تَرُدَّهُ إِلَيَّ، فَقَالَ النَّبِيُّ ﷺ: إِنَّا لَمْ نَقْضِ الْكِتَابَ بَعْدُ، قَالَ: فَوَاللَّهِ إِذاً لَمْ أُصَالِحْكَ عَلَى شَيْءٍ أَبَداً، قَالَ النَّبِيُّ ﷺ: فَأَجِزْهُ لِي، قَالَ: مَا أَنَا بِمُجِيزِهِ لَكَ، قَالَ: بَلَى فَافْعَلْ، قَالَ: مَا أَنَا بِفَاعِلٍ قَالَ مِكْرَزٌ: بَلْ قَدْ أَجَزْنَاهُ لَكَ، قَالَ أَبُو جَنْدَلٍ: أَيْ مَعْشَرَ الْمُسْلِمِينَ، أُرَدُّ إِلَى الْمُشْرِكِينَ وَقَدْ جِئْتُ مُسْلِماً؟ أَلا تَرَوْنَ مَا قَدْ لَقِيتُ؟ وَكَانَ قَدْ عُذِّبَ عَذَاباً شَدِيداً فِي اللَّهِ.."(١).

والمتأمل في الأحداث والمواقف التي نتج عنها صلح الحديبية يجد التوفيق الإلهي للنبي ﷺ .

معالم التفاوض النبوي ﷺ في هذا الصلح العظيم :

أولاً: استثمار الفرص

كان الشرط الأول للتفاوض النبوي إطلاق سراح عثمان رضي الله عنه، وقد تم إطلاق سراح

(١) صحيح البخاري ، محمد بن اسماعيل البخاري ، طرف من حديث طويل ، باب الشروط في الجهاد والمصالحة ، ح ٢٥٨١ ، ج٢ ص٩٧٤.

عثمان بن عفان ، وهذا يعد إنجازًا قوياً في المرحلة الأولى للتفاوض ، ويعتبر طلب إطلاق سراح عثمان بن عفان بمثابة شرط أولي لبدء التفاوض .

ثانياً: معرفة المقابل المفاوض

وبيان ذلك، حين"قَامَ رَجُلٌ مِنْهُمْ يُقَالُ لَهُ مِكْرَزُ بْنُ حَفْصٍ[1] فَقَالَ: دَعُونِي آتِيهِ، فَقَالُوا: ائْتِهِ فَلَمَّا أَشْرَفَ عَلَيْهِمْ قَالَ النَّبِيُّ ﷺ: هَذَا مِكْرَزٌ وَهُوَ رَجُلٌ فَاجِرٌ"

وكذلك بين حال سهيل ابن عمرو فلَمَّا جَاءَ سُهَيْلُ بْنُ عَمْرٍو قَالَ النَّبِيُّ ﷺ: "لَقَدْ سَهُلَ لَكُمْ مِنْ أَمْرِكُمْ" ، وذلك لما يعلم من سيرته ، فعلم أن القوم أردوا الصلح حين بعثوا هذا الرجل ، وهذا دلالة على أهمية معرفة شخصية من تفاوض وطبيعته وسلوكه وطريقة تعامله وذلك له أهمية بالغة في التأثير على مجريات التفاوض، وبنود الاتفاق ونتائج التفاوض ، فينبغي معرفة من نفاوض، معرفة تامة قدر المستطاع ومعرفة طباعهم وطرق تعاملهم ، وذلك من معرفة سيرتهم.

ثالثاً: معرفة ماذا يعظمون

فلما قدم رجل من بني كنانة و" أَشْرَفَ عَلَى النَّبِيِّ ﷺ وَأَصْحَابِهِ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: هَذَا فُلانٌ، وَهُوَ مِنْ قَوْمٍ يُعَظِّمُونَ الْبُدْنَ فَابْعَثُوهَا لَهُ فَبُعِثَتْ لَهُ وَاسْتَقْبَلَهُ النَّاسُ يُلَبُّونَ، فَلَمَّا رَأَى ذَلِكَ قَالَ: سُبْحَانَ اللَّهِ ! مَا يَنْبَغِي لِهَؤُلاءِ أَنْ يُصَدُّوا عَنْ الْبَيْتِ، فَلَمَّا رَجَعَ إِلَى أَصْحَابِهِ قَالَ: رَأَيْتُ الْبُدْنَ قَدْ قُلِّدَتْ وَأُشْعِرَتْ، فَمَا أَرَى أَنْ يُصَدُّوا عَنْ الْبَيْتِ" فمعرفة ماذا يعظمون أو يحبون أو يكرهون يعد من الأهمية بمكان ويساعد في استثمار ذلك أثناء مراحل التفاوض .

رابعاً : تحديد وتوضيح المطالب

أ- تم التوضيح لقريش أنهم لم يأتوا لقتال وحرب قَالَ ﷺ: "إِنَّا لَمْ نَجِئْ لِقِتَالِ أَحَدٍ" ومعلوم أن قريش لا تريد الحرب .

ب- أفسر عن سبب قدومه والمؤمنين "لَكِنَّا جِئْنَا مُعْتَمِرِينَ" .

وبيان ذلك من النبي ﷺ وحرصه على بيان سبب المجيء إلى مكة وكان ذلك بجلاء ووضوح ، وتكرر بأكثر من صورة مما كان له أثر في النفوس ، حتى مع خصومه.

خامساً : عرض ما يدعو للمفاوضات

وقال ﷺلبديل ابن ورقاء "وَإِنَّ قُرَيْشاً قَدْ نَهِكَتْهُمْ الْحَرْبُ وَأَضَرَّتْ بِهِمْ، فَإِنْ شَاءُوا **مَادَدْتُهُمْ** مُدَّةً

---

(١) هو مكرز بن حفص بن الأخيف من بني عامر بن لؤي بن غالب بن فهر ، الأعلام للزركلي ، ج ٧ ص٢٨٤.

وَيُخَلُّوا بَيْنِي وَبَيْنَ النَّاسِ ".

سادساً : بيان عواقب رفض المطالب

"فَإِنْ أَظْهَرْ فَإِنْ شَاءُوا أَنْ يَدْخُلُوا فِيمَا دَخَلَ فِيهِ النَّاسُ فَعَلُوا وَإِلا فَقَدْ جَمُّوا، وَإِنْ هُمْ أَبَوْا فَوَالَّذِي نَفْسِي بِيَدِهِ لأقَاتِلَنَّهُمْ عَلَى أَمْرِي هَذَا حَتَّى تَنْفَرِدَ سَالِفَتِي وَلَيُنْفِذَنَّ اللَّهُ أَمْرَهُ".

سابعاً : الإنصات والاستماع

وهذا ما فعله ﷺ ، فقد أنصت وأصغى لكل من بعث من قريش ، لبديل ابن ورقاء ، ثم لعروة ابن مسعود، ثم لسهيل ابن عمرو.

ثامناً : الصبر والتؤدة

فحين قال له عروة"أَيْ مُحَمَّدُ، أَرَأَيْتَ إِنْ اسْتَأْصَلْتَ أَمْرَ قَوْمِكَ، هَلْ سَمِعْتَ بِأَحَدٍ مِنْ الْعَرَبِ اجْتَاحَ أَهْلَهُ قَبْلَكَ؟ وَإِنْ تَكُنِ الأخْرَى فَإِنِّي وَاللَّهِ لأرَى وُجُوهاً وَإِنِّي لأرَى أَوْشَاباً مِنْ النَّاسِ خَلِيقاً أَنْ يَفِرُّوا وَيَدَعُوكَ" فلم يظهر ، عليه الصلاة والسلام ، ما يكون من السخط، أو الضجر ، أو الغضب ... ويظهر صبر الرسول ﷺ ، والتؤدة والتأني في مراحل المفاوضات وعدم العجلة والإسراع ، ولذلك مكث عليه الصلاة والسلام في مكانه ينتظر المفاوض تلو الآخر، وكله حلم وأناة وحكمة.

وقد يحتاج المفاوض إلى فترات مراجعة لما تم من جلسات وما دار فيها ، قبل الاتفاق النهائي فلذلك يحتاج التأني في المفاوضات

تاسعاً : إظهار الندية والقوة والثقة وعدم إظهار الخوف

من المهم إظهار الندية والقوة في المفاوضات، وعدم التأثر والخوف من التهديد والوعيد الذي يبادر به في بداية مراحل التفاوض، ولذلك حين"جَاءَ بُدَيْلُ بْنُ وَرْقَاءَ الْخُزَاعِيُّ فِي نَفَرٍ مِنْ قَوْمِهِ مِنْ خُزَاعَةَ وَكَانُوا عَيْبَةَ نُصْحِ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ مِنْ أَهْلِ تِهَامَةَ فَقَالَ: إِنِّي تَرَكْتُ كَعْبَ بْنَ لُؤَيٍّ وَعَامِرَ بْنَ لُؤَيٍّ نَزَلُوا أَعْدَادَ مِيَاهِ الْحُدَيْبِيَةِ وَمَعَهُمْ الْعُوذ الْمَطَافِيلُ وَهُمْ مُقَاتِلُوكَ وَصَادُّوكَ عَنْ الْبَيْتِ" ولم يكترث ﷺ بقوله ، وقد أفصح وبيّن ما لديه.

عاشراً : حسن الإعداد للتفاوض والجاهزية

أرسل ﷺ عددا من الصحابة للتفاوض مع قريش وكان آخرهم عثمان بن عفان ، وقد حجزت قريش عثمان بن عفان رضي الله عنه ، وهنا حدثت بيعة الرضوان التي رضي الله فيها عن المؤمنين واقتضت البيعة أن تكون الحرب إن لم يطلق سراح عثمان رضي الله عنه.

حادي عشر : اختيار المدة الكافية

"اختيار مدة طويلة في التفاوض وتحدد حسب المصلحة ، حتى لا يتم الاضطرار لخوض مفاوضات أخرى في وقت قصير"[(١)] وكانت المدة في الصلح توقف الحرب عشرة أعوام يأمن فيها الناس... .

ثاني عشر : اشعار المقابل بأنه أهل للثقة

وقد فاوض من أتى مبعوثاً من قريش على أنه يمثل قريش ، وأخذ ما لديهم من آراء ومطالب، وقدم ما لديه ﷺ .

ثالث عشر : تقديم ما يمكن تقديمه

ويقدم ذلك بحيث لا يؤثر على سلامة المفاوضات وهدفها الرئيس ولهذا " فَقَالَ النَّبِيُّ ﷺ: بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ، قَالَ سُهَيْلٌ: أَمَّا الرَّحْمَنُ فَوَاللَّهِ مَا أَدْرِي مَا هُوَ وَلَكِنْ اكْتُبْ بِاسْمِكَ اللَّهُمَّ كَمَا كُنْتَ تَكْتُبُ، فَقَالَ الْمُسْلِمُونَ: وَاللَّهِ لا نَكْتُبُهَا إِلا بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ، فَقَالَ النَّبِيُّ ﷺ: اكْتُبْ بِاسْمِكَ اللَّهُمَّ، ثُمَّ قَالَ: هَذَا مَا قَاضَى عَلَيْهِ مُحَمَّدٌ رَسُولُ اللَّهِ، فَقَالَ سُهَيْلٌ: وَاللَّهِ لَوْ كُنَّا نَعْلَمُ أَنَّكَ رَسُولُ اللَّهِ مَا صَدَدْنَاكَ عَنْ الْبَيْتِ وَلا قَاتَلْنَاكَ، وَلَكِنْ اكْتُبْ مُحَمَّدُ بْنُ عَبْدِ اللَّهِ، فَقَالَ النَّبِيُّ ﷺ: وَاللَّهِ إِنِّي لَرَسُولُ اللَّهِ وَإِنْ كَذَّبْتُمُونِي، اكْتُبْ مُحَمَّدُ بْنُ عَبْدِ اللَّهِ" .

رابع عشر: حفظ ماء وجه من تفاوض

لما أراد النبي ﷺ والمؤمنون التوجه للبيت طلب ذلك من سهيل ابن عمرو و"قَالَ لَهُ النَّبِيُّ ﷺ: عَلَى أَنْ تُخَلُّوا بَيْنَنَا وَبَيْنَ الْبَيْتِ فَنَطُوفَ بِهِ، فَقَالَ سُهَيْلٌ: وَاللَّهِ لا تَتَحَدَّثُ الْعَرَبُ أَنَّا أُخِذْنَا ضُغْطَةً وَلَكِنْ ذَلِكَ مِنْ الْعَامِ الْمُقْبِلِ" .

خامس عشر : تحديد الاتفاق وتوثيقه وتدوينه وتوضيحه وإحكامه

والتوثيق والتدوين حتى لا يدع مجالاً للبس أو الشك أو التملص، فلذلك حين قال "سُهَيْلُ بْنُ عَمْرٍو : هَاتِ اكْتُبْ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ كِتَاباً، دَعَا النَّبِيُّ ﷺ الْكَاتِبَ ليكتب" .

---

(١) الخطوات الذكية سام ديب ليل سوسمان ترجمة سامي تيسير سلمان المؤتمن للنشر ط ١٤١٨ ص٢٢٢ بتصرف يسير.

سادس عشر : اختيار الموثق الكفء

يتم اختيار الأكفاء للتوثيق والتدوين ولأهمية ذلك اختار النبي ﷺ ، علي ابن أبي طالب لمهمة التوثيق والتدوين، وقال رسول الله ﷺ : اكتب: هذا ما صالح عليه محمد بن عبد الله سهيلَ بن عمرو"(1).

سابع عشر : بروز أخلاقيات وآداب جليلة

وهذا كعادته ﷺ فلقد "كان خلقه القرآن" .

ثامن عشر : قبول الرأي الصائب

ومنها قبول المشورة والرأي الصائب وذلك "لما فرغ من قضية الكتاب قال رسول الله ﷺ لاصحابه: قوموا فانحروا ثم احلقوا، قال: فوالله ما قام منهم رجل، حتى قال ذلك ثلاث مرات، فلما لم يقم منهم أحد دخل على أم سلمة فذكر لها ما لقى من الناس، فقالت أم سلمة: يا نبي الله أتحب ذلك ؟ اخرج ثم لا تكلم أحدا منهم كلمة حتى تنحر بدنك وتدعو حالقك فيحلقك.

فخرج فلم يكلم أحدا منهم حتى فعل ذلك: نحر بدنه ودعا حالقه فحلقه، فلما رأوا ذلك قاموا فنحروا، وجعل بعضهم يحلق بعضا حتى كاد بعضهم يقتل بعضا غما"(2).

تاسع: متابعة تنفيد الاتفاقيات التي ابرمت في التفاوض والالتزام بها

تابع النبي ﷺ تنفيذ الاتفاق الذي تم قبل أن يفترق مع سهيل بن عمرو، مبعوث قريش الأخير"فبينما هم كذلك إذ جاء أبو جندل (3) بن سهيل بن عمرويرسف في قيوده وقد خرج من أسفل مكة حتى رمى بنفسه بين أظهر المسلمين ، فقال سهيل: هذا يا محمد أول ما أقاضيك عليه أن ترده إلي.

فقال النبي ﷺ: إنا لم نقض الكتاب بعد.

قال: فوالله إذا لم أصالحك على شيء أبدا.

---

(1) السيرة النبوية ، عبد الملك بن هشام بن أيوب الحميري المعافري أبو محمد ، دار الجيل ، 1411، بيروت ، تحقيق طه عبد الرءوف سعد ج 2 ص784 .

(2) السيرة النبوية ، ابن كثير مرجع سابق ، ج3 ص334، 335.

(3) أبو جندل بن سهيل العامري من بني العامر بن لؤي،اسمه العاصي، صحابي جليل أسلم بمكة فسجنه أبوه وهرب يوم الحديبية ، أسد الغابة في معرفة الصحابة ، ابن الأثير مرجع سابق ،ج 1 ص1153.

قال النبي ﷺ: فأجزه لي.

قال ما أنا بمجيزه لك.

قال: بلى فافعل.

قال: ما أنا بفاعل.

قال مكرز: بلى قد أجزناه لك.

قال أبو جندل: أي معشر المسلمين أرد إلى المشركين وقد جئت مسلما، ألا ترون ما قد لقيت ؟ وكان قد عذب عذاباً شديداً في الله.

فقال عمر رضى الله عنه: فأتيت رسول الله ﷺ فقلت: ألست نبي الله حقا ؟ قال: بلى.

قلت: ألسنا على الحق وعدونا على الباطل ؟ قال: بلى.

قلت: فلم نعطي الدنية ؟ في ديننا إذن ؟.

قال: إني رسول الله ولست أعصيه وهو ناصري.

قلت: أو لست كنت تحدثنا أنا سنأتي البيت فنطوف به ؟ قال: " بلى، فأخبرتك أنا نأتيه العام " ؟ قال: قلت: لا.

قال: " فإنك آتيه ومطوف به "(١).

ثم بعد ذلك تم الالتزام من قبل الرسول ﷺ ، والصحابة الكرام رضوان الله عليهم ببنود الاتفاق، فلما"رجع النبي ﷺ إلى المدينة، فجاءه أبو بصير، رجل من قريش، وهو مسلم فأرسلوا في طلبه رجلين فقالوا: العهد الذي جعلت لنا.

فدفعه إلى الرجلين، فخرجا به حتى بلغا ذا الحليفة، فنزلوا يأكلون من تمر لهم، فقال أبو بصير لأحد الرجلين: والله إني لأرى سيفك هذا يا فلان جيدا.

فاستله الآخر فقال: أجل والله إنه لجيد لقد جربت به ثم جربت.

فقال أبو بصير: أرني أنظر إليه.

فأمكنه منه فضربه حتى برد وفر الآخر حتى أتى المدينة فدخل المسجد يعدو، فقال رسول الله ﷺحين رآه: "لقد رأى هذا ذعرا ".

فلما انتهى إلى النبي ﷺ قال: قتل والله صاحبي وإني لمقتول.

---

(١) صحيح البخاري ، محمد بن إسماعيل البخاري ،كتاب الجمعة باب الطيب للجمعة ،ح ٢٧٣٠ ، ج٧ ص١٠٠.

فجاء أبو بصير فقال: يا نبى الله قد والله أوفى الله ذمتك، قد رددتني إليهم ثم أنجاني الله منهم.

فقال النبي ﷺ : " ويل أمه ! مسعر حرب لو كان له أحد ! فلما سمع ذلك عرف أنه سيرده إليهم، فخرج حتى أتى سيف البحر.

قال: وينفلت منهم أبو جندل بن سهيل بن عمرو فلحق بأبي بصير، فجعل لا يخرج من قريش رجل قد أسلم إلا لحق بأبي بصير حتى اجتمعت منهم عصابة"(١).

الاتفاق الذي يعقد بعد انتهاء التفاوض ملزم لجميع الأطراف ولذلك أسلم النبي أبو بصير لرسل قريش .

عشرون : الاستعداد

الاستعداد أثناء المفاوضات في غاية الأهمية، فأراد الرسول ﷺ أن يبعث أحد أصحاب إلى قريش حيث"دعا عمر بن الخطاب ليبعثه إلى مكة فيبلغ عنه أشراف قريش ما جاء له، فقال: يا رسول الله إني أخاف قريشا على نفسي وليس بمكة من بني عدى أحد يمنعني، وقد عرفت قريش عداوتي إياها وغلظتي عليها ولكني أدلك على رجل أعز بها مني ، عثمان بن عفان.

فدعا رسول الله ﷺ عثمان بن عفان فبعثه إلى أبي سفيان وأشراف قريش يخبرهم أنه لم يأت لحرب، وإنما جاء زائرا لهذا البيت معظما لحرمته.

فخرج عثمان إلى مكة فلقيه أبان بن سعيد بن العاص حين دخل مكة أو قبل أن يدخلها، فحمله بين يديه ثم أجاره حتى بلغ رسالة رسول الله ﷺ فانطلق عثمان حتى أتى أبا سفيان وعظماء قريش فبلغهم عن رسول الله ﷺ ما أرسله به، فقالوا لعثمان حين بلغ رسالة رسول الله ﷺ : إن شئت أن تطوف بالبيت فطف.

قال: ما كنت لافعل حتى يطوف به رسول الله ﷺ .

واحتبسته قريش عندها.

فبلغ رسول الله ﷺ والمسلمين أن عثمان قد قتل رسول الله ﷺ قال حين بلغه أن عثمان قد قتل: لا نبرح حتى نناجز القوم.

ودعا رسول الله ﷺ إلى البيعة، وكانت بيعة الرضوان تحت الشجرة وكان الناس يقولون: بايعهم رسول الله ﷺ على الموت.

---

(١) المرجع السابق ج ٧ ص١٠٣.

وكان جابر بن عبدالله يقول: إن رسول الله ﷺ لم يبايعنا على الموت، ولكن بايعنا على ألا نفر"(١).

حادي وعشرون : تحديد موضوع التفاوض

وكان التفاوض على العمرة ثم توسع وحصلت فيه هدنة للحرب وبنود أخرى ، فتحديد الموضوع هو جوهر التفاوض ولبه ، لذا لابد من اتفاق الأطراف المتفاوضة على موضوع محدد أو قضية محددة يدور حولها التفاوض ، وذلك يعد عاملاً مهماً من عوامل إنجاح التفاوض وجني ثمراته الطيبة.

ثاني وعشرون : عدم التناقض

والمقصود به سلامة الطلب ، أو الدعوى ، والأدلة، والحجج ، وطرق الاستدلال بها ، وألا يكون بعض الكلام ينقض البعض الآخر ، وهذا ما جرى طيلة مراحل التفاوض ، مع المبعوثين الذين كانوا يمثلون قريش في صلح الحديبية .

ثالث وعشرون : اختيار الرفقة المعينة

اختيار الصفوة من الناس من الرفقة الطيبة مع المفاوض ، تعينه ، وتسانده ، وتؤازره ، ويحتاج إلى مشورتهم ، ورأيهم ، وتسديدهم ، ووجودهم به تكثير للسواد ، ولا تعد منفعتهم ، وكذا كان الصحابة رضوان الله عليهم أسوة حسنة في رفقتهم للنبي ﷺ في كل وقت وحين ، ومثال لموضوع التفاوض نجد أثره في صلح الحديبية ، حتى إذا جاء"عُرْوَةَ جَعَلَ يَرْمُقُ أَصْحَابَ النَّبِيِّ ﷺ بِعَيْنَيْهِ قَالَ فَوَاللَّهِ مَا تَنَخَّمَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ نُخَامَةً إِلَّا وَقَعَتْ فِي كَفِّ رَجُلٍ مِنْهُمْ فَدَلَكَ بِهَا وَجْهَهُ وَجِلْدَهُ وَإِذَا أَمَرَهُمْ ابْتَدَرُوا أَمْرَهُ وَإِذَا تَوَضَّأَ كَادُوا يَقْتَتِلُونَ عَلَى وَضُوئِهِ وَإِذَا تَكَلَّمَ خَفَضُوا أَصْوَاتَهُمْ عِنْدَهُ وَمَا يُحِدُّونَ إِلَيْهِ النَّظَرَ تَعْظِيمًا لَهُ فَرَجَعَ عُرْوَةُ إِلَى أَصْحَابِهِ فَقَالَ أَيْ قَوْمِ وَاللَّهِ لَقَدْ وَفَدْتُ عَلَى الْمُلُوكِ وَوَفَدْتُ عَلَى قَيْصَرَ وَكِسْرَى وَالنَّجَاشِيِّ وَاللَّهِ إِنْ رَأَيْتُ مَلِكًا قَطُّ يُعَظِّمُهُ أَصْحَابُهُ مَا يُعَظِّمُ أَصْحَابُ مُحَمَّدٍ ﷺ مُحَمَّدًا وَاللَّهِ إِنْ تَنَخَّمَ نُخَامَةً إِلَّا وَقَعَتْ فِي كَفِّ رَجُلٍ مِنْهُمْ فَدَلَكَ بِهَا وَجْهَهُ وَجِلْدَهُ وَإِذَا أَمَرَهُمْ ابْتَدَرُوا أَمْرَهُ وَإِذَا تَوَضَّأَ كَادُوا يَقْتَتِلُونَ عَلَى وَضُوئِهِ وَإِذَا تَكَلَّمَ خَفَضُوا أَصْوَاتَهُمْ عِنْدَهُ وَمَا يُحِدُّونَ إِلَيْهِ النَّظَرَ تَعْظِيمًا لَهُ وَإِنَّهُ قَدْ عَرَضَ عَلَيْكُمْ خُطَّةَ رُشْدٍ فَاقْبَلُوهَا"(٢).

---

(١) السيرة النبوية ابن كثير مرجع سابق ج٣ ص ٣١٩.

(٢) صحيح البخاري ،كتاب الشروط ، باب الشروط في الجهاد ، والمصالحة مع أهل الحرب وكتابة الشروط ، ح٢٧٣١ ، ص ٤٤٦، ط٢ ، مؤسسة الحرمين ، الرياض ، ١٤١٩-١٩٩٩ .

ومعلوم بالضرورة أن حق، وفضل، وبركة الرسول ﷺ لا أحد يبلغها من الخليقة ، ولكن ينبغي أن ينزل الناس منازلهم ، فالقائد ، والأمير المؤمن ، له حق الطاعة ، والنصرة ، والنصح له.

وقد "كتب الاتفاق بالصيغة التي أرادها سهيل ابن عمرو مبعوث قريش ، ولم يخسر النبي ﷺ الغاية الأساسية ولو لم يتحقق ذلك إلا بعد حين كما تم في العام المقبل ، وكانت المهلة مهمة جداً حيث أنها فترة مهمة لتبليغ الدعوة بأمان والانتشار في أرجاء جزيرة العرب. **وتفاوض** الحديبية نتج عنه الفتح المبين دون سفك للدماء، فكان أعظم الفتوح ، فلقد سماه تبارك وتعالى ، الفتح المبين ، ففي طريق العودة إلى المدينة نزلت البشرى بسورة الفتح حيث "نزلت هذه السورة الكريمة لما رجع رسول الله ﷺ من الحديبية في ذي القعدة من سنة ست من الهجرة حين صده المشركون عن الوصول إلى المسجد الحرام فيقضي عمرته فيه وحالوا بينه وبين ذلك ثم مالوا إلى المصالحة والمهادنة وأن يرجع عامه هذا ثم يأتي من قابل، فأجابهم إلى ذلك على تكرّه من جماعة من الصحابة منهم عمر بن الخطاب"(١).

ومع تسديد الله لرسوله الكريم ، فقد كان ﷺ يعلم ، ويعمل بما تقتضيه المصلحة كما تظهر -الحنكة السياسية – ويطلق البعض في الواقع المعاصر على الحنكة السياسية بـ " الدبلماسية "(٢).

و"المتأمل في شروط الحديبية يرى أنها أنجزت للمسلمين ما أرادوا دون سفك للدماء، فعندما تفاوض على شروط الحديبية لم يتنازل عن هدف التفاوض الإساسي بأداء مناسك العمرة، ، وهو من فنون التفاوض أن المسلمين بحاجة إلى هذه الهدنة بدون حروب للتفرغ للدعوة بأمان ونشر الإسلام ، كما أن النبي عليه السلام بدأ بالسيطرة على المفاوضات بمنهج المباغتة بطلبه التفاوضي بإطلاق صراح عثمان بن عفان رضي الله عنه،والتي كانت بيعة الرضوان بسبب احتجاز قريش له ، وهذا من عظيم حنكته التفاوضية"(٣).

وما أحوج العالم أجمع أن يتخذوا في شؤون حياتهم المنهج النبوي في التفاوض "إِنَّا لَمْ نَجِئْ لِقِتَالِ

---

(١) ابن كثير ، تفسير القرآن العظيم ، مرجع سابق ، ج ٤ ص٢٣١.

(٢) ويقصد بالدبلوماسية "هي استعمال الذكاء والكياسة في إدارة العلاقات الرسمية بين حكومات الدول المستقلة "، http://www.gl3a.com/vb/showthread.php?p=970634 . طبعاً وليست الكذب ، والزور ، والبهتان ، كما هو واقع كثير من الدول المعاصرة اليوم ولا حول ولا قوة إلا بالله.

ويقول الشيخ شوقي عبد اللطيف أن التفاوض الإسلامي هو فن في الدبلوماسية ، مضيفاً أن المواقف التي اتخذها الرسول عليه السلام لحل الأزمات أفصح عن دبلوماسية عالية تمتع بها http://www.hadielislam.com .

(٣) الشيخ شوقي http://www.al-madina.com/node/205246 . http://www.hadielislam.com .

أَحَدٍ وَلَكِنَّا جِئْنَا مُعْتَمِرِينَ"(١).

فالمتأمل اليوم فيما يسمع ويشاهد ويقرأ عن التفاوض ومراحل المفاوضات وطرق وأساليب المفاوضين لا يرتقي لهذا النموذج النبوي الرائع من سيرة الرسول ﷺ ، العطرة، فقد "ظهرت حكمته ﷺ في معاملة الرسل من قريش بما يليق به ﷺ ، مما كان له أكبر الأثر في تفهم أولئك الرسل لموقف المسلمين، بل الميل إليه"(٢).

بنود التفاوض الرسمي بين الرسول ﷺ ومبعوث قريش الأخير ، سهيل بن عمرو.

كان من البنود التي تم الاتفاق عليها ما يلي :

١- ألا يدخل المسلمون الحرم بسلاحهم .

٢- العمرة الآمنة والحراسة الكاملة .

٣- توقف الحرب عشرة أعوام يأمن فيها الناس.

٤- رد من أسلم من قريش إلى قريش .

٥- من ارتد من المسلمين ولحق بقريش لا يرد إلى المسلمين.

٦- من أحب أن يدخل في عقد مع محمد وعهده دخل فيه ، ومن أحب أن يدخل في عقد مع قريش وعهدهم دخل فيه .

٩- قوله تعالى : ﴿ يَسْـَٔلُكَ أَهْلُ ٱلْكِتَـٰبِ أَن تُنَزِّلَ عَلَيْهِمْ كِتَـٰبًا مِّنَ ٱلسَّمَآءِ ۚ فَقَدْ سَأَلُوا۟ مُوسَىٰٓ أَكْبَرَ مِن ذَٰلِكَ فَقَالُوٓا۟ أَرِنَا ٱللَّهَ جَهْرَةً فَأَخَذَتْهُمُ ٱلصَّـٰعِقَةُ بِظُلْمِهِمْ ۚ ثُمَّ ٱتَّخَذُوا۟ ٱلْعِجْلَ مِنۢ بَعْدِ مَا جَآءَتْهُمُ ٱلْبَيِّنَـٰتُ فَعَفَوْنَا عَن ذَٰلِكَ ۚ وَءَاتَيْنَا مُوسَىٰ سُلْطَـٰنًا مُّبِينًا ﴾ (٣).

تقرر لدى المخالفين من أهل الكتاب عدم الانقياد والطاعة ولذلك يعدلون في مفاوضاتهم ، بطلب المعجزات ، والخوارق ، ففي هذه الآية الكريمة "سأل اليهود رسول الله ﷺ أن ينزل عليهم كتاباً من السماء كما نزلت التوراة على موسى مكتوبة، قال ابن جريج: سألوه أن ينزل عليهم صحفاً من

(١) تم تخريجه ص١٦٢.

(٢) الحوار في السيرة النبوية ، السيد علي خضر ، المركز العالمي للتعريف بالرسول صلى الله عليه وسلم ، ص١٠٢.

(٣) سورة النساء الآية ١٢٣.

الله مكتوبة إلى فلان وفلان بتصديقه فيما جاءهم به، وهذا إنما قالوه على سبيل التعنت والعناد والكفر والإلحاد، كما سأل كفار قريش قبلهم نظير ذلك كما هو مذكور في سورة سبحان ﴿ وَقَالُوا۟ لَن نُّؤْمِنَ لَكَ حَتَّىٰ تَفْجُرَ لَنَا مِنَ ٱلْأَرْضِ يَنۢبُوعًا ﴾ الآيات، ولهذا قال تعالى: ﴿ فَقَدْ سَأَلُوا۟ مُوسَىٰٓ أَكْبَرَ مِن ذَٰلِكَ فَقَالُوٓا۟ أَرِنَا ٱللَّهَ جَهْرَةً فَأَخَذَتْهُمُ ٱلصَّٰعِقَةُ بِظُلْمِهِمْ ﴾[(١)] أي طغيانهم وبغيهم، وعتوهم وعنادهم"[(٢)] ولو تحققت لهم المعجزات التي طلبوها وكما أرادوا لم يؤمنوا ولم يذعنوا للحق وهذا ديدنهم مثلهم مثل الذين من قبلهم ، وأنت يا رسول الله إن "استكبرت ما سألوه منك فقد سألوا موسى عليه السلام أكبر منه وهذا السؤال وإن كان من آبائهم أسند إليهم لأنهم كانوا آخذين بمذهبهم تابعين لهديهم والمعنى إن عرقهم راسخ في ذلك وأن ما اقترحوه عليك ليس بأول جهالاتهم وخيالاتهم فقالوا أرنا الله جهرة عيانا أرناه نره جهرة أو مجاهرين معاينين له ، فأخذتهم الصاعقة نار جاءت من قبل السماء فأهلكتهم بظلمهم بسبب ظلمهم وهو تعنتهم وسؤالهم ما يستحيل في تلك الحال التي كانوا عليها وذلك لا يقتضي امتناع الرؤية مطلقا ، ثم اتخذوا العجل من بعد ما جاءتهم البينات"[(٣)].

١٠- قال تعالى : ﴿ قُلْ إِنَّمَا يُوحَىٰٓ إِلَىَّ أَنَّمَآ إِلَٰهُكُمْ إِلَٰهٌ وَٰحِدٌ ۖ فَهَلْ أَنتُم مُّسْلِمُونَ
(١٠٨) فَإِن تَوَلَّوْا۟ فَقُلْ ءَاذَنتُكُمْ عَلَىٰ سَوَآءٍ ۖ وَإِنْ أَدْرِىٓ أَقَرِيبٌ أَم بَعِيدٌ مَّا تُوعَدُونَ (١٠٩)
إِنَّهُۥ يَعْلَمُ ٱلْجَهْرَ مِنَ ٱلْقَوْلِ وَيَعْلَمُ مَا تَكْتُمُونَ (١١٠) وَإِنْ أَدْرِى لَعَلَّهُۥ فِتْنَةٌ لَّكُمْ
وَمَتَٰعٌ إِلَىٰ حِينٍ (١١١) قَٰلَ رَبِّ ٱحْكُم بِٱلْحَقِّ ۗ وَرَبُّنَا ٱلرَّحْمَٰنُ ٱلْمُسْتَعَانُ عَلَىٰ مَا تَصِفُونَ ﴾[(٤)].

وفي هذه الآية الكريمة التي يظهر فيها التوجيه الرباني لنبيه ﷺ ، ويستفاد منها أن التفاوض ليس على كل شيء " ﴿ قُلْ إِنَّمَا يُوحَىٰٓ إِلَىَّ أَنَّمَآ إِلَٰهُكُمْ إِلَٰهٌ وَٰحِدٌ ﴾ أي ما يوحى إلي في أمر الإله إلا وحدانيته ﴿ فَهَلْ أَنتُم مُّسْلِمُونَ ﴾ منقادون لما يوحى إلي من وحدانية الإله والاستفهام

---

(١) سورة النساء الآية ١٥٣.

(٢) تفسير ابن كثير ، دار الفكر ، مرجع سابق ج١ ص ٧٠٦.

(٣) تفسير البيضاوى . مرجع سابق ، ج٢ ص ٢٧٥.

(٤) سورة الأنبياء الآية ١١٢.

بمعنى الأمر"(١). ومن صفات المفاوض الجيد ، بيان حاله ، والتعريف بنفسه ، وإطلاع المقابل على حقيقة الأمر وتبيان الحدود والصلاحيات التي منحت له .

وهنا "يقول تعالى آمراً رسوله صلواته وسلامه عليه أن يقول للمشركين ﴿ قُلْ إِنَّمَا يُوحَىٰٓ إِلَيَّ أَنَّمَآ إِلَٰهُكُمْ إِلَٰهٌ وَٰحِدٌ فَهَلْ أَنتُم مُّسْلِمُونَ ﴾ أي متبعون على ذلك مستسلمون منقادون له﴿ فَإِن تَوَلَّوْاْ ﴾ أي تركوا ما دعوتهم إليه ﴿فَقُلْ ءَاذَنتُكُمْ عَلَىٰ سَوَآءٍ ﴾ أي أعلمتكم أني حرب لكم كما أنكم حرب لي بريء منكم كما أنتم برآء مني، كقوله: ﴿ وَإِن كَذَّبُوكَ فَقُل لِّي عَمَلِي وَلَكُمْ عَمَلُكُمْ أَنتُم بَرِيٓـُٔونَ مِمَّآ أَعْمَلُ وَأَنَا۠ بَرِيٓءٌ مِّمَّا تَعْمَلُونَ ﴾(٢)، وقوله: ﴿وَإِنْ أَدْرِيٓ أَقَرِيبٌ أَم بَعِيدٌ مَّا تُوعَدُونَ ﴾(٣)أي هو واقع لا محالة، ولكن لا علم لي بقربه ولا ببعده ﴿إِنَّهُۥ يَعْلَمُ ٱلْجَهْرَ مِنَ ٱلْقَوْلِ وَيَعْلَمُ مَا تَكْتُمُونَ ﴾ أي إن الله يعلم الغيب جميعه ويعلم ما يظهره العباد وما يسرون، يعلم الظواهر والضمائر، ويعلم السر وأخفى، ويعلم ما العباد عاملون في أجهارهم وأسرارهم، وسيجزيهم على ذلك القليل والجليل. وقوله: ﴿ وَإِنْ أَدْرِي لَعَلَّهُۥ فِتْنَةٌ لَّكُمْ وَمَتَٰعٌ إِلَىٰ حِينٍ ﴾ أي وما أدري لعل فتنة لكم ومتاع إلى حين. قال ابن جرير: لعل تأخير ذلك عنكم فتنة لكم ومتاع إلى أجل مسمى، ﴿ قَٰلَ رَبِّ ٱحْكُم بِٱلْحَقِّ ﴾ أي افصل بيننا وبين قومنا المكذبين بالحق. قال قتادة: كانت الأنبياء عليهم السلام يقولون: ﴿رَبَّنَا ٱفْتَحْ بَيْنَنَا وَبَيْنَ قَوْمِنَا بِٱلْحَقِّ وَأَنتَ خَيْرُ ٱلْفَٰتِحِينَ ﴾ وأمر رسول الله ﷺ أن يقول ذلك، وعن مالك عن زيد بن أسلم: كان رسول الله ﷺ إذا شهد قتالاً قال: ﴿رَبِّ ٱحْكُم بِٱلْحَقِّ ﴾. وقوله:﴿وَرَبُّنَا ٱلرَّحْمَٰنُ ٱلْمُسْتَعَانُ عَلَىٰ مَا تَصِفُونَ ﴾ أي على ما يقولون ويفترون من الكذب ويتنوعون في مقامات التكذيب والإفك، والله المستعان عليكم في ذلك"(٤).

---

(١) تفسير الجلالين ، مرجع سابق ص ١٠٨.

(٢) سورة يونس الآية ٤١ .

(٣) سورة الجن الآية ٢٥.

(٤) تفسير ابن كثير ، دار الفكر ج٣ ص ٢٤٧ ، بتصرف يسير .

١١- قوله تعالى : ﴿ وَيَقُولُ ٱلَّذِينَ كَفَرُواْ لَوْلَآ أُنزِلَ عَلَيْهِ ءَايَةٌ مِّن رَّبِّهِۦٓ ۗ إِنَّمَآ أَنتَ مُنذِرٌ ۖ وَلِكُلِّ قَوْمٍ هَادٍ ﴾ (١).

جرت العادة عند المخالفين لأنبيائهم كثرة طلب المعجزات والخوارق ؛ ليس طلباً للدلالة على الحق وصدقهم ومن ثم يؤمنون بهم وبما أتو به من شرائع من عند الله ، ولكنهم يطلبونها رغبة في التعجيز عنها ولم يعلموا أن الله على كل شيء قدير ولله سنن في الخلائق يجريها سبحانه وتعالى كما يشاء ، وفي هذه الآية الكريمة "يقول تعالى إخباراً عن المشركين أنهم يقولون كفراً وعناداً : لولا يأتينا بآية من ربه كما أرسل الأولون ، كما تعنتوا عليه أن يجعل لهم الصفا ذهباً ، وأن يزيح عنهم الجبال ، ويجعل مكانها مروجاً وأنهاراً ، قال تعالى: ﴿وَمَا مَنَعَنَآ أَن نُّرْسِلَ بِٱلْـَٔايَٰتِ إِلَّآ أَن كَذَّبَ بِهَا ٱلْأَوَّلُونَ ﴾ الآية، قال الله تعالى: ﴿إِنَّمَآ أَنتَ مُنذِرٌ ﴾ أي إنما عليك أن تبلغ رسالة الله التي أمرك بها، ﴿لَّيْسَ عَلَيْكَ هُدَىٰهُمْ وَلَٰكِنَّ ٱللَّهَ يَهْدِى مَن يَشَآءُ ﴾ وقوله: ﴿وَلِكُلِّ قَوْمٍ هَادٍ﴾ قال علي بن أبي طلحة عن ابن عباس: أي لكل قوم داع. وقال العوفي عن ابن عباس في الآية: يقول الله تعالى: أنت يا محمد منذر، وأنا هادي كل قوم، وكذا قال مجاهد وسعيد بن جبير والضحاك وغير واحد. وعن مجاهد ﴿وَلِكُلِّ قَوْمٍ هَادٍ﴾ أي نبي، كقوله: ﴿وَإِن مِّنْ أُمَّةٍ إِلَّا خَلَا فِيهَا نَذِيرٌ ﴾، وبه قال قتادة وعبد الرحمن بن زيد. وقال أبو صالح ويحي بن رافع ﴿وَلِكُلِّ قَوْمٍ هَادٍ﴾ أي قائد. وقال أبو العالية: الهادي القائد، والقائد الإمام، والإمام العمل. وعن عكرمة وأبي الضحى ﴿وَلِكُلِّ قَوْمٍ هَادٍ﴾ قالا: هو محمد ﷺ. وقال مالك: ﴿وَلِكُلِّ قَوْمٍ هَادٍ﴾ يدعوهم إلى الله عز وجل"(٢) ، فلا يلزم المفاوض أن يجيب على كل سؤال ، إن لم يكن السؤال في موضوع البحث ، وفي الاستطاعة .

١٢- قوله تعالى : ﴿ قُلْ يَٰٓأَيُّهَا ٱلنَّاسُ إِنَّمَآ أَنَا۠ لَكُمْ نَذِيرٌ مُّبِينٌ ﴿٤٩﴾ فَٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ وَعَمِلُواْ ٱلصَّٰلِحَٰتِ لَهُم مَّغْفِرَةٌ وَرِزْقٌ كَرِيمٌ ﴿٥٠﴾ وَٱلَّذِينَ سَعَوْاْ فِىٓ ءَايَٰتِنَا مُعَٰجِزِينَ أُوْلَٰٓئِكَ أَصْحَٰبُ ٱلْجَحِيمِ ﴾ (٣).

---

(١) سورة الرعد الآية ٧.

(٢) تفسير ابن كثير ، دار الفكر ، مرجع سابق ،ج٢ ص ٦١٠.

(٣) سورة الحج الآية ٥١.

مما يستفاد من الآيات الكريمة ، إبراز الداعي ، أو المفاوض ، حقيقة نفسه ، وحاله ، وحدوده، وتوضيح ما أتى به من أمر ، وبيان ما يدعو إليه ويطلبه من المخاطبين ، يعتبر من الأساليب التفاوضية القوية وبذلك لا يلبث الناس حتى يظهر حالهم بين مقبل مسلّم ، فهو مؤمن سعيد ، وبين مدبر معرض وهو شقي بعيد ، وفي هذه الآية الكريمة "يقول تعالى لنبيه ﷺ حين طلب منه الكفار وقوع العذاب واستعجلوه به ﴿ قُلْ يَٰٓأَيُّهَا ٱلنَّاسُ إِنَّمَآ أَنَا۠ لَكُمْ نَذِيرٌ مُّبِينٌ ﴾ أي إنما أرسلني الله إليكم نذيراً لكم، بين يدي عذاب شديد، وليس إلي من حسابكم من شيء، أمركم إلى الله إن شاء عجل لكم العذاب، وإن شاء أخره عنكم، وإن شاء تاب على من يتوب إليه، وإن شاء أضل من كتب عليه الشقاوة، وهو الفعال لما يشاء ويريد ويختار ﴿لَا مُعَقِّبَ لِحُكْمِهِۦۚ وَهُوَ سَرِيعُ ٱلْحِسَابِ ﴾ ﴿إِنَّمَآ أَنَا۠ لَكُمْ نَذِيرٌ مُّبِينٌ ﴿٤٩﴾ فَٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ وَعَمِلُوا۟ ٱلصَّٰلِحَٰتِ ﴾ أي آمنت قلوبهم وصدقوا إيمانهم بأعمالهم ﴿لَهُم مَّغْفِرَةٌ وَرِزْقٌ كَرِيمٌ ﴾ أي مغفرة لما سلف من سيئاتهم، ومجازاة حسنة على القليل من حسناتهم. قال محمد بن كعب القرظي: إذا سمعت الله تعالى يقول: ﴿وَرِزْقٌ كَرِيمٌ ﴾ فهو الجنة"(١).

١٣- قوله تعالى : ﴿ قُل لِّمَنِ ٱلْأَرْضُ وَمَن فِيهَآ إِن كُنتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٨٤﴾ سَيَقُولُونَ لِلَّهِۚ قُلْ أَفَلَا تَذَكَّرُونَ ﴿٨٥﴾ قُلْ مَن رَّبُّ ٱلسَّمَٰوَٰتِ ٱلسَّبْعِ وَرَبُّ ٱلْعَرْشِ ٱلْعَظِيمِ ﴿٨٦﴾ سَيَقُولُونَ لِلَّهِۚ قُلْ أَفَلَا تَتَّقُونَ ﴿٨٧﴾ قُلْ مَنۢ بِيَدِهِۦ مَلَكُوتُ كُلِّ شَىْءٍ وَهُوَ يُجِيرُ وَلَا يُجَارُ عَلَيْهِ إِن كُنتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٨٨﴾ سَيَقُولُونَ لِلَّهِۚ قُلْ فَأَنَّىٰ تُسْحَرُونَ ﴿٨٩﴾ بَلْ أَتَيْنَٰهُم بِٱلْحَقِّ وَإِنَّهُمْ لَكَٰذِبُونَ ﴾(٢).

مما يستفاد منه في التفاوض حول القضايا لا سيما الهامة في حياة الناس استعمال بالأسئلة لمن نفاوض ، ومن تلك الأسئلة ، الأسئلة المفحمة والمكبتة ، حيث يواجه النبي صلى الله عليه وسلم ، الإعراض من فرق شتى فمنهم أهل كتاب ومنهم المشركين الذين عبدوا مع الله غيره ، وفي هذه الآيات

(١) تفسير ابن كثير ، دار الفكر ، مرجع سابق ج٣ ص ٢٨٠.

(٢) سورة المؤمنون الآية ٨٨.

الكريمة يأمر الله تعالى نبيه ﷺ أن يبادر المشركين بأسئلة تعد كالصواق المرسلة عليهم ، حيث لا يملكون إنكار الإجابات الصحيحة لها ، فهي أسئلة تدعوهم إلى التقرير بوحدانية الله وحقه وحده في العبادة والمتأمل لهذه الأسئلة ، يجد نظاما بديعا فيها ، وتعد من قبيل التفاوض وتفيد في أثناء المفاوضات ، والمتأمل في الأسئلة وإجاباتها يجد فيها :

١- أن الأسئلة موجزة مختصرة لا تتجاوز كلمات معدودة ، كما جاء في الآيات الكريمة وعلى وجازتها حوت معاني كثيرة .

٢- أن الأسئلة محددة ، ومعلومة حيث يستطيع الإجابة عليها من لديهم عقول بشرية ، كباراً أو صغاراً ، ذكراناً أو إناثاً ، أحراراً أم عبيداً .

٣- أن الإجابات على الأسئلة تعد تقريراً لما يدعوا به النبي صلى الله عليه وسلم .

وفي هذه الآيات الكريمة"يقرر تعالى وحدانيته واستقلاله بالخلق والتصرف والملك ليرشد إلى أنه الله الذي لا إله إلا هو، ولا تنبغي العبادة إلا له وحده لا شريك له، ولهذا قال لرسوله محمد ﷺ أن يقول للمشركين العابدين معه غيره المعترفين له بالربوبية، وأنه لا شريك له فيها، ومع هذا فقد أشركوا معه في الإلهية فعبدوا غيره معه مع اعترافهم أن الذين عبدوهم لا يخلقون شيئاً ولا يملكون شيئاً ولا يستبدون بشيء، بل اعتقدوا أنهم يقربونهم إليه زلفى ﴿مَا نَعْبُدُهُمْ إِلَّا لِيُقَرِّبُونَآ إِلَى ٱللَّهِ زُلْفَىٰٓ﴾ فقال: ﴿ قُل لِّمَنِ ٱلْأَرْضُ وَمَن فِيهَآ ﴾ أي من مالكها الذي خلقها ومن فيها من الحيوانات والنباتات والثمرات وسائر صنوف المخلوقات ﴿إِن كُنتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٨٤﴾ سَيَقُولُونَ لِلَّهِ ﴾ أي فيعترفون لك بأن ذلك لله وحده لا شريك له، فإذا كان ذلك ﴿قُلْ أَفَلَا تَذَكَّرُونَ ﴾ أنه لا تنبغي العبادة إلا للخالق الرزاق لا لغيره ﴿ قُلْ مَن رَّبُّ ٱلسَّمَٰوَٰتِ ٱلسَّبْعِ وَرَبُّ ٱلْعَرْشِ ٱلْعَظِيمِ ﴿٨٦﴾﴾[(١)] ؟ أي من هو خالق العالم العلوي بما فيه من الكواكب النيرات والملائكة الخاضعين له في سائر الأقطار منها والجهات، ومن هو رب العرش العظيم، يعني الذي هو سقف المخلوقات، كما جاء في الحديث الذي رواه أبو داود عن رسول الله ﷺ أنه قال: "شأن الله أعظم من ذلك إن عرشه على سمواته لهكذا" وأشار بيده مثل القبة، وفي الحديث الآخر "ما السموات السبع والأرضون السبع وما بينهن وما فيهن في الكرسي إلا كحلقة ملقاة بأرض فلاة، وإن الكرسي بما فيه بالنسبة إلى العرش

---

(١)سورة المؤمنون الآية ٨٦.

كتلك الحلقة في تلك الفلاة"[1] ولهذا قال بعض السلف: إن مسافة ما بين قطري العرش من جانب إلى جانب مسيرة خمسين ألف سنة، وارتفاعه عن الأرض السابعة مسيرة خمسين ألف سنة، وقال ابن عباس: إنما سمي عرشاً لارتفاعه.

وعن كعب الأحبار: إن السموات والأرض في العرش كالقنديل المعلق بين السماء والأرض. وقال مجاهد: ما السموات والأرض في العرش إلا كحلقة في أرض فلاة ، قال ابن عباس: العرش لا يقدر قدره أحد، وفي رواية: إلا الله عز وجل، وقال بعض السلف: العرش من ياقوتة حمراء، ولهذا قال ههنا: ﴿وَرَبُّ ٱلْعَرْشِ ٱلْعَظِيمِ﴾ أي الكبير. وقال في آخر السورة ﴿رَبُّ ٱلْعَرْشِ ٱلْعَظِيمِ﴾ أي الحسن البهي، فقد جمع العرش بين العظمة في الإتساع والعلو والحسن الباهر، ولهذا قال من قال إنه من ياقوتة حمراء. وقال ابن مسعود: إن ربكم ليس عنده ليل ولا نهار، نور العرش من نور وجهه ، وقوله: ﴿سَيَقُولُونَ لِلَّهِ ۚ قُلْ أَفَلَا تَتَّقُونَ﴾ أي إذا كنتم تعترفون بأنه رب السموات ورب العرش العظيم، أفلا تخافون عقابه وتحذرون عذابه في عبادتكم معه غيره وإشراككم به"[2].

فالمتأمل للسياق القرآني الكريم ، يجد أن هناك موضوعا ، جللا ، كيف لا وهو يتحدث عن أعظم شيئ في الوجود ، وهو وحدانية الله ، واستحقاقه وحده لا شريك له في العبادة ، وهناك سائل، بأدلة ناصعة وواضحة ، ومسؤول ، لا يتمالك سوى الإجابة الصحيحة ، ولكن ضلّت نفوسهم ، واتبعوا أهواءهم .

كما يستنبط من ثنايا هذه الآيات ، العلم بأن للأسئلة أهمية بالغة ، وخاصةً تلك التي تستخرج الإجابة والدليل من المسؤول ، أو على أقل تقدير قد يلتزم الصمت ، وهو الكبت والافحام ، وفيه قوة الحجة والبرهان في سائر المفاوضات بين الناس.

وعلى طالب الحق دعم دعواه بمثل هذه الأسئلة لقوة الحجة والدليل الذي لا مرية فيه.

١٤- قوله تعالى: ﴿وَإِمَّا تَخَافَنَّ مِن قَوْمٍ خِيَانَةً فَٱنۢبِذْ إِلَيْهِمْ عَلَىٰ سَوَآءٍ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ لَا يُحِبُّ

(١) سنن أبو داوود ، أبوداوود سليمان بن الأشعث السجستاني، كتاب السنة باب في الجهمية ح٤٧٢٦ ج٢ ص٦٤٤، ضعيف

(٢) تفسير ابن كثير ، دار الفكر ، مرجع سابق ٣ ص ٣٠٩ ، بتصرف يسير .

﴿ٱلۡخَآئِنِينَ﴾[1].

من يتم معهم الميثاق أو العهد ، أو الصلح ، ليسوا سواء ، فمنهم ، من تشعر أن لديهم خيانةً وقد ترى علامات ذلك وفي ثنايا الآية الكريمة "أي ليكن علمك وعلمهم بنبذ العهود على السواء ، فليس في الإسلام غدرا ، ولا مخادعة ، ولا غيلة ، بل الإسلام هو المحجة البيضاء ليلها كنهارها ﴿وَإِمَّا تَخَافَنَّ مِن قَوۡمٍ﴾ عاهدوك ﴿خِيَانَةً﴾ في عهد بإمارة تلوح لك ﴿فَٱنۢبِذۡ﴾ اطرح عهدهم ﴿إِلَيۡهِمۡ عَلَىٰ سَوَآءٍ﴾ حال أي مستوياً أنت وهم في العلم بنقض العهد بأن تعلمهم به لئلا يتهموك بالغدر ﴿إِنَّ ٱللَّهَ لَا يُحِبُّ ٱلۡخَآئِنِينَ﴾ "[2].

ومما يستفاد من هذه الآية الكريمة أن العهود والمواثيق لها أهميتها وأنه يلزم المسلمين الحرص واليقضة والانتباه والتحسس مع ممن تعقد معهم المفاوضات ويتم أخذ العهود والمواثيق وإبرام الصلح أو عقد هدنة ونحوه معهم وفي حالة الخوف من خيانتهم أو غدرهم والمكر منهم يتم حل ونقض ما تم عقده معهم وإعلامهم بذلك .

١٥- قوله تعالى : ﴿إِلَّا ٱلَّذِينَ يَصِلُونَ إِلَىٰ قَوۡمِۭ بَيۡنَكُمۡ وَبَيۡنَهُم مِّيثَٰقٌ أَوۡ جَآءُوكُمۡ حَصِرَتۡ صُدُورُهُمۡ أَن يُقَٰتِلُوكُمۡ أَوۡ يُقَٰتِلُواْ قَوۡمَهُمۡۚ وَلَوۡ شَآءَ ٱللَّهُ لَسَلَّطَهُمۡ عَلَيۡكُمۡ فَلَقَٰتَلُوكُمۡۚ فَإِنِ ٱعۡتَزَلُوكُمۡ فَلَمۡ يُقَٰتِلُوكُمۡ وَأَلۡقَوۡاْ إِلَيۡكُمُ ٱلسَّلَمَ فَمَا جَعَلَ ٱللَّهُ لَكُمۡ عَلَيۡهِمۡ سَبِيلٗا﴾[3].

في الآية الكريمة دلالة واضحة على ضرورة الالتزام بنتائج المفاوضات من مواثيق وعهود ونحوه ما لم يتم نقضها ، كما يتبين في هذه الآية الكريمة "﴿إِلَّا ٱلَّذِينَ يَصِلُونَ﴾ يلجؤون ﴿إِلَىٰ قَوۡمِۭ بَيۡنَكُمۡ وَبَيۡنَهُم مِّيثَٰقٌ﴾ عهد بالأمان لهم ولمن وصل إليهم كما عاهد النبي ﷺ هلال بن عويمر الأسلمي ﴿أَوۡ﴾ الذين ﴿جَآءُوكُمۡ﴾ وقد ﴿حَصِرَتۡ﴾ ضاقت ﴿صُدُورُهُمۡ﴾ عن ﴿أَن يُقَٰتِلُوكُمۡ﴾ مع قومهم ﴿أَوۡ يُقَٰتِلُواْ قَوۡمَهُمۡ﴾ معكم أي ممسكين عن قتالكم فلا تتعرضوا إليهم بأخذ ولا قتل ،

(١) سورة الأنفال الآية٥٨.

(٢) سورة الأنفال الآية ٥٨.

(٣) سورة النساء الآية ٩٠.

وهـــذا ومـــا بعـــده منســـوخ بآيـــة الســـيف ﴿وَلَوْ شَآءَ ٱللَّهُ﴾ تســـليطهم علـــيكم ﴿لَسَلَّطَهُمْ عَلَيْكُمْ﴾ بـأن يقـوي قلـوبهم ﴿فَلَقَٰتَلُوكُمْ﴾ ولكنـه لم يشـأه فـألقى في قلـوبهم الرعـب ﴿فَإِنِ ٱعْتَزَلُوكُمْ فَلَمْ يُقَٰتِلُوكُمْ وَأَلْقَوْاْ إِلَيْكُمُ ٱلسَّلَمَ فَمَا جَعَلَ ٱللَّهُ لَكُمْ عَلَيْهِمْ سَبِيلًا﴾ طريقـا بالأخـذ والقتل"[1].

١٦-قوله تعالى : ﴿قُلْ مَن رَّبُّ ٱلسَّمَٰوَٰتِ وَٱلْأَرْضِ قُلِ ٱللَّهُ ۚ قُلْ أَفَٱتَّخَذْتُم مِّن دُونِهِۦٓ أَوْلِيَآءَ لَا يَمْلِكُونَ لِأَنفُسِهِمْ نَفْعًا وَلَا ضَرًّا ۚ قُلْ هَلْ يَسْتَوِى ٱلْأَعْمَىٰ وَٱلْبَصِيرُ أَمْ هَلْ تَسْتَوِى ٱلظُّلُمَٰتُ وَٱلنُّورُ ۗ أَمْ جَعَلُواْ لِلَّهِ شُرَكَآءَ خَلَقُواْ كَخَلْقِهِۦ فَتَشَٰبَهَ ٱلْخَلْقُ عَلَيْهِمْ ۚ قُلِ ٱللَّهُ خَٰلِقُ كُلِّ شَىْءٍ وَهُوَ ٱلْوَٰحِدُ ٱلْقَهَّٰرُ﴾ [2].

الحق تظهـره قـوة الحجـة والـدليل والبرهـان و"يقـرر ربنـا تبـارك وتعـالى أنـه لا إلـه إلا هـو، لأنهـم معترفون بأنه هو الذي خلق السموات والأرض، وهو ربها ومدبرها، وهم مع هذا قد اتخذوا من دونه أوليـاء يعبـدونهم، وأولئـك الآلهـة لا تملـك لأنفسـها ولا لعابـديها بطريـق الأولى نفعـاً ولا ضـراً، أي لا تحصل لهم منفعة ولا تدفع عنهم مضرة، فهل يستوي من عبد هذه الآلهة مع الله، ومن عبد الله وحده لا شـريك لـه فهـو علـى نـور مـن ربـه ؟ ولهـذا قـال: ﴿قُلْ هَلْ يَسْتَوِى ٱلْأَعْمَىٰ وَٱلْبَصِيرُ أَمْ هَلْ تَسْتَوِى ٱلظُّلُمَٰتُ وَٱلنُّورُ ۗ أَمْ جَعَلُواْ لِلَّهِ شُرَكَآءَ خَلَقُواْ كَخَلْقِهِۦ فَتَشَٰبَهَ ٱلْخَلْقُ عَلَيْهِمْ﴾ أي أجعـل هـؤلاء المشـركون مـع الله آلهة تناظر الرب وتماثله في الخلق فخلقوا كخلقه فتشابه الخلق عليهم فلا يدرون أنها مخلوقة من مخلوق غيره أي ليس الأمر كذلك فإنه لا يشابهه شيء، ولا يماثله ولا ند له ولا عدل له ولا وزير له ولا ولد ولا صاحبة تعالى الله عن ذلك علواً كبيراً وإنما عبد هؤلاء المشركون معه آلهة هم معترفون أنها مخلوقة له، عبيد له، كما كانوا يقولون في تلبيتهم: لبيك لا شريك لك، إلا شريكاً هو لك، تملكه وما ملك"[3].

---

(١) تفسير الجلالين ، جلال الدين محمد بن أحمد المحلي ، وجلال الدين عبدالرحمن بن أبي بكر السيوطي ، دار الحديث القاهرة ، ط الأولى ج١ ، ص١١٦.

(٢) سورة الرحد اللآية ١٦.

(٣) تفسير ابن كثير، دار الفكر ، ج٢ ص ٦١٧.

١٧- قوله تعالى : ﴿ وَأَوْفُوا بِعَهْدِ اللَّهِ إِذَا عَاهَدتُّمْ وَلَا تَنقُضُوا الْأَيْمَانَ بَعْدَ تَوْكِيدِهَا وَقَدْ جَعَلْتُمُ اللَّهَ عَلَيْكُمْ كَفِيلًا ۚ إِنَّ اللَّهَ يَعْلَمُ مَا تَفْعَلُونَ ﴾ (١).

أمر بالوفاء بالعهد ، إن العهد كان مسؤولا ، والوفاء واجب في حق الله تعالى وفي حق الخلق فأيما عهد نتج عن طريق معاهدة أو ميثاق وجب الوفاء به ، وبنود المفاوضات التي تم الاتفاق عليها دونما إكراه أو مخادعة ، وجب الالتزام بها كذلك .

١٨- قوله تعالى : ﴿ أَفَأَصْفَاكُمْ رَبُّكُم بِالْبَنِينَ وَاتَّخَذَ مِنَ الْمَلَائِكَةِ إِنَاثًا ۚ إِنَّكُمْ لَتَقُولُونَ قَوْلًا عَظِيمًا ﴾ (٢).

يرد القرآن الكريم على الكفار ويدحض دعواهم وإفكهم ومزاعمهم الباطلة دعوى تلو الأخرى حتى لا يبقى لهم دعوى إلا وقد بددها القرآن وكشف ضلالها وزيغها ، وينبغي للمؤمن أن يعتد بالعلم وخاصة لدى مفاوضة أهل الباطل، ليتمكن من الرد على المزاعم الباطلة ويفندها ويبين عورها.

١٩- قوله تعالى : ﴿ حم ﴿١﴾ تَنزِيلٌ مِّنَ الرَّحْمَٰنِ الرَّحِيمِ ﴿٢﴾ كِتَابٌ فُصِّلَتْ آيَاتُهُ قُرْآنًا عَرَبِيًّا
لِّقَوْمٍ يَعْلَمُونَ ﴿٣﴾ بَشِيرًا وَنَذِيرًا فَأَعْرَضَ أَكْثَرُهُمْ فَهُمْ لَا يَسْمَعُونَ ﴿٤﴾ وَقَالُوا قُلُوبُنَا فِي
أَكِنَّةٍ مِّمَّا تَدْعُونَا إِلَيْهِ وَفِي آذَانِنَا وَقْرٌ وَمِن بَيْنِنَا وَبَيْنِكَ حِجَابٌ فَاعْمَلْ إِنَّنَا عَامِلُونَ ﴿٥﴾
قُلْ إِنَّمَا أَنَا بَشَرٌ مِّثْلُكُمْ يُوحَىٰ إِلَيَّ أَنَّمَا إِلَٰهُكُمْ إِلَٰهٌ وَاحِدٌ فَاسْتَقِيمُوا إِلَيْهِ وَاسْتَغْفِرُوهُ ۗ وَوَيْلٌ
لِّلْمُشْرِكِينَ ﴿٦﴾ الَّذِينَ لَا يُؤْتُونَ الزَّكَاةَ وَهُم بِالْآخِرَةِ هُمْ كَافِرُونَ ﴿٧﴾ إِنَّ الَّذِينَ آمَنُوا
وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ لَهُمْ أَجْرٌ غَيْرُ مَمْنُونٍ ﴿٨﴾ ۞ قُلْ أَئِنَّكُمْ لَتَكْفُرُونَ بِالَّذِي خَلَقَ الْأَرْضَ
فِي يَوْمَيْنِ وَتَجْعَلُونَ لَهُ أَندَادًا ۚ ذَٰلِكَ رَبُّ الْعَالَمِينَ ﴿٩﴾ وَجَعَلَ فِيهَا رَوَاسِيَ مِن فَوْقِهَا وَبَارَكَ فِيهَا
وَقَدَّرَ فِيهَا أَقْوَاتَهَا فِي أَرْبَعَةِ أَيَّامٍ سَوَاءً لِّلسَّائِلِينَ ﴿١٠﴾ ثُمَّ اسْتَوَىٰ إِلَى السَّمَاءِ وَهِيَ دُخَانٌ فَقَالَ لَهَا
وَلِلْأَرْضِ ائْتِيَا طَوْعًا أَوْ كَرْهًا قَالَتَا أَتَيْنَا طَائِعِينَ ﴿١١﴾ فَقَضَاهُنَّ سَبْعَ سَمَاوَاتٍ فِي يَوْمَيْنِ وَأَوْحَىٰ

(١) سورة النحل الآية ٩١.

(٢) سورة الإسراء الآية ٤٠.

﴿ فِي كُلِّ سَمَاءٍ أَمْرَهَا ۚ وَزَيَّنَّا السَّمَاءَ الدُّنْيَا بِمَصَابِيحَ وَحِفْظًا ۚ ذَٰلِكَ تَقْدِيرُ الْعَزِيزِ الْعَلِيمِ (١٢) فَإِنْ أَعْرَضُوا فَقُلْ أَنذَرْتُكُمْ صَاعِقَةً مِّثْلَ صَاعِقَةِ عَادٍ وَثَمُودَ ﴾[1].

قريش كعادتها تسعى سعياً حثيثاً ،وتعد العدة ، وتبذل الغالي والنفيس لثني النبي ﷺ عن دعوته للإسلام حتى وصل الأمر **للمفاوضة** على ذلك بعروض من متاع الدنيا وزينتها ، تعرضها على النبي مقابل ترك الدعوة ... ، ومن ذلك مفاوضة عتبة بن ربيعة للنبي ﷺ ويحاول أن يسترضيه ليكف عن تبليغ دعوته للإسلام ، حيث "اجتمع نفر من قريش يوماً فقالوا: انظروا أعلمكم بالسحر والكهانة والشعر، فليأت هذا الرجل الذي فرق جماعتنا، وشتت أمرنا، وعاب ديننا، فليكلمه، ولينظر ماذا يرد عليه، فقالوا: ما نعلم أحداً غير عتبة بن ربيعة.

وأرسلت قريش، عتبة بن ربيعة وهو رجل رزين هادئ فذهب إلى رسول الله ﷺ يقول: يا ابن أخي، إنك منا حيث قد علمت من المكان في النسب، وقد أتيت قومك بأمر عظيم فرقت به جماعتهم، فاسمع مني أعرض عليك أموراً لعلك تقبل بعضها، إن كنت إنما تريد بهذا الأمر مالاً جمعنا لك من أموالنا، حتى تكون أكثرنا مالاً، وإن كنت تريد شرفاً سودناك علينا، فلا نقطع أمراً دونك، وإن كنت تريد ملكا ملكناك علينا، وإن كان هذا الذي يأتيك رئيا تراه، لا تستطيع رده عن نفسك، طلبنا لك الطب، وبذلنا فيه أموالنا حتى تبرأ، فلما فرغ من قوله، تلا رسول الله عليه الصلاة والسلام صدر سورة فصلت : "﴿ حم (١) تَنزِيلٌ مِّنَ الرَّحْمَٰنِ الرَّحِيمِ (٢) كِتَابٌ فُصِّلَتْ آيَاتُهُ قُرْآنًا عَرَبِيًّا لِّقَوْمٍ يَعْلَمُونَ (٣) ﴾ حتى وصل النبي ﷺ إلى قوله تعالى: ﴿ فَإِنْ أَعْرَضُوا فَقُلْ أَنذَرْتُكُمْ صَاعِقَةً مِّثْلَ صَاعِقَةِ عَادٍ وَثَمُودَ ﴾ ، فأمسك عتبة على فيه، وناشده الرحم أن يكف عنه ، ثم انتهى رسول الله ﷺ إلى السجدة منها فسجد، ثم قال: قد سمعت أبا الوليد ما سمعت فأنت وذاك، فقال: ما عندك غير هذا؟، فقال: ما عندي غير هذا، فقام عتبة، ولم يعد إلى أصحابه، واحتبس عنهم .

وفي رواية "أن عتبة بن ربيعة – وكان سيداً – قال يوماً وهو جالس في نادي قريش ورسول الله جالس في المسجد وحده: يا معشر قريش، ألا أقوم إلى محمد فأكلمه وأعرض عليه أموراً لعله يقبل بعضها فنعطيه أيها شاء ويكف عنا؟ وذلك حين أسلم حمزة ورأوا أصحاب رسول الله يزيدون ويكثرون فقالوا: بلى يا أبا الوليد، قم إليه فكلمه، فقام إليه عتبة حتى جلس إلى رسول الله فقال: يا

(١) سورة فصلت، الآيات ١– ١٣.

ابن أخي إنك منا حيث قد علمت من السطة في العشيرة والمكان في النسب، وإنك أتيت قومك بأمر عظيم فرقت به جماعتهم وسفّهت به أحلامهم وعبت به آلهتهم ودينهم وكفّرت به من مضى من آبائهم، فاسمع مني أعرض عليك أموراً تنظر فيها لعلك تقبل منها بعضها.

قال فقال له رسول الله ﷺ : قل يا أبا الوليد أسمع، قال: يا ابن أخي، إن كنتَ إنما تريد بما جئت به من هذا الأمر مالاً جمعنا لك من أموالنا حتى تكونَ أكثرنا مالاً، وإن كنت تريد به شرفاً سوّدناك علينا حتى لا نقطع أمراً دونك وإن كنت تريد به ملكاً ملكناك علينا، وإن كان هذا الذي يأتيك رئياً تراه لا تستطيع رده عن نفسك طلبنا لك الطب وبذلنا فيه أموالنا حتى نبرئك منه، فإنه ربما غلب التابع على الرجل حتى يداوى منه...حتى إذا فرغ عتبة ورسول الله ﷺ يستمع منه قال: أقد فرغت يا أبا الوليد؟ قال: نعم، قال: فاسمع مني، قال: أفعل، فقال : بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ ﴿حمٓ ۝١ تَنزِيلٌ مِّنَ ٱلرَّحۡمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ ۝٢ كِتَٰبٌ فُصِّلَتۡ ءَايَٰتُهُۥ قُرۡءَانًا عَرَبِيًّا لِّقَوۡمٍ يَعۡلَمُونَ ۝٣﴾[1] ثم مضى رسول الله فيها يقرؤها عليه، فلما سمعها منه عتبة أنصت لها وألقى يديه خلف ظهره معتمداً عليهما يسمع منه"[2].

ثم عاد عتبة إلى أصحابه فقال بعضهم لبعض : لقد جاء أبو الوليد بغير الوجه الذي ذهب به، فسألوه ما وراءك فقال إنه سمع كلاما ما سمع بمثله قط فلا هو بشاعر ولا كاهن ولا ساحر، وطلب منهم أن يخلوا بينهم وبين محمد وأن يتركوه لشأنه، فإن يقتله العرب فقد كفوهم شره، وان يظهر عليهم فسيكونون أسعد العرب به فملكه ملكهم وعزه عزهم فقالت قريش: لقد سحرك محمد والله يا أبا الوليد فقال عتبه: هذا رأيي فاصنعوا ما بدا لكم"[3] والمتأمل لهذا الموقف **التفاوضي** الذي بدأت به قريش ، يجد أن قريشاً انتدبت وفوضت رجل يتصف بمواصفات لا تتوفر في غيره ، وهذا يظهر مدى أهمية التفاوض لدى أهل الباطل .

وهذا الموقف التفاوضي تم إيراده بطوله نظراً لاشتماله على جوانب هامة في التفاوض، منها وضوح الموضوع وتحديد الطلب وتحديد أطراف التفاوض.

٢٠- قوله تعالى : ﴿ وَقَالُواْ لَن نُّؤۡمِنَ لَكَ حَتَّىٰ تَفۡجُرَ لَنَا مِنَ ٱلۡأَرۡضِ يَنۢبُوعًا ۝٩٠ أَوۡ تَكُونَ

(١) سورة فصلت الآيات ١- ٣.

(٢) تفسير القرآن العظيم ، بن كثير ، دار الفكر ، مرجع سابق ، ج٣ ص٧٩ - ٨٠ .

(٣) تفسير القرآن العظيم المرجع السابق ، ص ٧٨ .

لَكَ جَنَّةٌ مِّن نَّخِيلٍ وَعِنَبٍ فَتُفَجِّرَ ٱلْأَنْهَـٰرَ خِلَـٰلَهَا تَفْجِيرًا ﴿٩١﴾ أَوْ تُسْقِطَ ٱلسَّمَآءَ كَمَا زَعَمْتَ عَلَيْنَا كِسَفًا أَوْ تَأْتِىَ بِٱللَّهِ وَٱلْمَلَـٰٓئِكَةِ قَبِيلًا ﴿٩٢﴾ أَوْ يَكُونَ لَكَ بَيْتٌ مِّن زُخْرُفٍ أَوْ تَرْقَىٰ فِى ٱلسَّمَآءِ وَلَن نُّؤْمِنَ لِرُقِيِّكَ حَتَّىٰ تُنَزِّلَ عَلَيْنَا كِتَـٰبًا نَّقْرَؤُهُۥ قُلْ سُبْحَانَ رَبِّى هَلْ كُنتُ إِلَّا بَشَرًا رَّسُولًا ﴾ [1] .

دعاة الباطل في المفاوضات ، تتعدد وسائلهم ، وتتنوع أساليبهم ، ويعتريها المراوغة والتعنت ، واتباع الهوى وتقديمه على الحق ، وفي هذه الآيات الكريمات ورد عن ابن عباس رضي الله عنهما " أن عتبة وشيبة ابني ربيعة وأبا سفيان بن حرب ورجلاً من بني عبد الدار، وأبا البختري أخا بني أسد، والأسود بن المطلب بن أسد وزمعة بن الأسود، والوليد بن المغيرة وأبا جهل بن هشام وعبد الله بن أبي أمية ، وأمية بن خلف والعاص بن وائل ونبيهاً ومنبهاً ابني الحجاج السهميين، اجتمعوا أو من اجتمع منهم بعد غروب الشمس عند ظهر الكعبة، فقال بعضهم لبعض: ابعثوا إلى محمد فكلموه وخاصموه حتى تعذروا فيه، فبعثوا إليه أن أشراف قومك قد اجتمعوا لك ليكلموك، فجاءهم رسول الله ﷺ سريعاً وهو يظن أنه قد بدا لهم في أمره بداء، وكان عليهم حريصاً يحب رشدهم ويعز عليه عنتهم حتى جلس إليهم، فقالوا: يا محمد إنا قد بعثنا إليك لنعذر فيك، وإنا والله ما نعلم رجلاً من العرب أدخل على قومه ما أدخلت على قومك، لقد شتمت الآباء وعبت الدين وسفهت الأحلام وشتمت الآلهة وفرقت الجماعة، فما بقي من قبيح إلا وقد جئته فيما بيننا وبينك، فإن كنت إنما جئت بهذا الحديث تطلب به مالاً جمعنا لك من أموالنا حتى تكون أكثرنا مالاً، وإن كنت إنما تطلب الشرف فينا سودناك علينا، وإن كنت تريد ملكاً ملكناك علينا، وإن كان هذا الذي يأتيك بما يأتيك رئياً تراه قد غلب عليك – وكانوا يسمون التابع من الجن الرئي – فربما كان ذلك بذلنا أموالنا في طلب الطب حتى نبرئك منه أو نعذر فيك، فقال رسول الله ﷺ : ما بي ما تقولون، ما جئتكم بما جئتكم به أطلب أموالكم ولا الشرف فيكم ولا الملك عليكم، ولكن الله بعثني إليكم رسولاً وأنزل علي كتاباً وأمرني أن أكون لكم بشيراً ونذيراً، فبلغتكم رسالات ربي ونصحت لكم فإن تقبلوا مني ما جئتكم به فهو حظكم في الدنيا والآخرة، وإن تردوه عليّ أصبر لأمر الله حتى يحكم الله بيني وبينكم" أو كما قال رسول الله ﷺ تسليماً، فقالوا: يا محمد فإن كنت غير قابل منا ما عرضنا عليك فقد علمت أنه ليس أحد من الناس أضيق منا بلاداً ولا أقل مالاً، ولا أشد عيشاً منا، فاسأل لنا ربك الذي بعثك بما بعثك به، فليسير عنا هذه الجبال التي قد ضيقت علينا، وليبسط لنا

---

(١) سورة الإسراء الآيات ٩٠ – ٩٣.

بلادنا وليفجر فيها أنهاراً كأنهار الشام والعراق، وليبعث لنا من مضى من آبائنا، وليكن فيمن يبعث لنا منهم قصي بن كلاب، فإنه كان شيخاً صدوقاً، فنسألهم عما تقول حق هو أم باطل ؟ فإن صنعت ما سألناك وصدقوك صدقناك وعرفنا به منزلتك عند الله، وأنه بعثك رسولاً كما تقول. فقال لهم رسول الله ﷺ : "ما بهذا بعثت، إنما جئتكم من عند الله بما بعثني به، فقد بلغتكم ما أرسلت به إليكم، فإن تقبلوه فهو حظكم في الدنيا والآخرة، وإن تردوه علي أصبر لأمر الله حتى يحكم الله بيني وبينكم" قالوا: فإن لم تفعل لنا هذا فخذ لنفسك، فسل ربك أن يبعث ملكاً يصدقك بما تقول ويراجعنا عنك، وتسأله فيجعل لك جنات وكنوزاً وقصوراً من ذهب وفضة، ويغنيك بها عما نراك تبتغي، فإنك تقوم بالأسواق وتلتمس المعاش كما نلتمسه، حتى نعرف فضل منزلتك من ربك إن كنت رسولاً كما تزعم، فقال لهم رسول الله ﷺ : "ما أنا بفاعل، ما أنا بالذي يسأل ربه هذا، وما بعثت إليكم بهذا، ولكن الله بعثني بشيراً ونذيراً، فإن تقبلوا ما جئتكم به، فهو حظكم في الدنيا والآخرة، وإن تردوه علي أصبر لأمر الله حتى يحكم الله بيني وبينكم " قالوا: فأسقط السماء كما زعمت أن ربك إن شاء فعل ذلك، فإنا لن نؤمن لك إلا أن تفعل. فقال لهم رسول الله ﷺ : "ذلك إلى الله، إن شاء فعل بكم ذلك" فقالوا: يا محمد أما علم ربك أنا سنجلس معك ونسألك عما سألناك عنه ونطلب منك ما نطلب، فيقدم إليك ويعلمك ما تراجعنا به، ويخبرك ما هو صانع في ذلك بنا إذا لم نقبل منك ما جئتنا به، فقد بلغنا أنه إنما يعلمك هذا رجل باليمامة يقال له الرحمن، وإنا والله لا نؤمن بالرحمن أبداً، فقد أعذرنا إليك يا محمد، أما والله لا نتركك وما فعلت بنا حتى نهلك أو تهلكنا، وقال قائلهم: نحن نعبد الملائكة وهي بنات الله. وقال قائلهم: لن نؤمن لك حتى تأتي بالله والملائكة قبيلاً ، فلما قالوا ذلك، قام رسول الله ﷺ عنهم، وقام معه عبد الله بن أبي أمية بن المغيرة بن عبد الله بن عمر بن مخزوم، وهو ابن عمته عاتكة ابنة عبد المطلب، فقال: يا محمد عرض عليك قومك ما عرضوا فلم تقبله منهم، ثم سألوك لأنفسهم أموراً ليعرفوا بها منزلتك من الله فلم تفعل ذلك، ثم سألوك أن تعجل لهم ما تخوفهم به من عذاب، فو الله لا أؤمن بك أبداً حتى تتخذ إلى السماء سلماً، ثم ترقى فيه وأنا أنظر حتى تأتيها وتأتي معك بصحيفة منشورة ومعك أربعة من الملائكة يشهدون لك أنك كما تقول، وأيم الله لو فعلت بذلك لظننت أني لا أصدقك، ثم انصرف عن رسول الله ﷺ ، وانصرف رسول الله ﷺ إلى أهله حزيناً أسفاً لما فاته مما كان طمع فيه من قومه حين دعوه، ولما رأى من مباعدتهم إياه، وهكذا رواه زياد بن عبد الله البكائي عن ابن إسحاق: حدثني بعض أهل العلم عن سعيد بن جبير وعكرمة عن ابن عباس فذكر مثله سواء. وهذا المجلس الذي اجتمع هؤلاء له، لو علم الله منهم أنهم يسألون ذلك استرشاداً لأجيبوا إليه، ولكن علم أنهم إنما يطالبون ذلك كفراً وعناداً له،

فقيل لرسول الله ﷺ : إن شئت أعطيناهم ما سألوا، فإن كفروا عذبتهم عذاباً لا أعذبه أحداً من العالمين، وإن شئت فتحت عليهم باب التوبة والرحمة ؟ فقال: "بل تفتح عليهم باب التوبة والرحمة"، كما تقدم ذلك في حديثي ابن عباس والزبير بن العوام ، أيضاً عند قوله تعالى: ﴿وَمَا مَنَعَنَآ أَن نُّرۡسِلَ بِٱلۡأٓيَٰتِ إِلَّآ أَن كَذَّبَ بِهَا ٱلۡأَوَّلُونَۚ وَءَاتَيۡنَا ثَمُودَ ٱلنَّاقَةَ مُبۡصِرَةً فَظَلَمُواْ بِهَاۚ وَمَا نُرۡسِلُ بِٱلۡأٓيَٰتِ إِلَّا تَخۡوِيفًا﴾[1] "[2].

وقال تعالى: ﴿وَقَالُواْ مَالِ هَٰذَا ٱلرَّسُولِ يَأۡكُلُ ٱلطَّعَامَ وَيَمۡشِي فِي ٱلۡأَسۡوَاقِ لَوۡلَآ أُنزِلَ إِلَيۡهِ مَلَكٞ فَيَكُونَ مَعَهُۥ نَذِيرًا ﴿٧﴾ أَوۡ يُلۡقَىٰٓ إِلَيۡهِ كَنزٌ أَوۡ تَكُونُ لَهُۥ جَنَّةٞ يَأۡكُلُ مِنۡهَاۚ وَقَالَ ٱلظَّٰلِمُونَ إِن تَتَّبِعُونَ إِلَّا رَجُلٗا مَّسۡحُورًا ﴿٨﴾ ٱنظُرۡ كَيۡفَ ضَرَبُواْ لَكَ ٱلۡأَمۡثَٰلَ فَضَلُّواْ فَلَا يَسۡتَطِيعُونَ سَبِيلٗا ﴿٩﴾ تَبَارَكَ ٱلَّذِيٓ إِن شَآءَ جَعَلَ لَكَ خَيۡرٗا مِّن ذَٰلِكَ جَنَّٰتٖ تَجۡرِي مِن تَحۡتِهَا ٱلۡأَنۡهَٰرُ وَيَجۡعَل لَّكَ قُصُورَۢا ﴿١٠﴾ بَلۡ كَذَّبُواْ بِٱلسَّاعَةِۖ وَأَعۡتَدۡنَا لِمَن كَذَّبَ بِٱلسَّاعَةِ سَعِيرًا﴾[3].

والله – سبحانه وتعالى – يعلم بعلمه الأزلي أنهم لن يؤمنوا ،قال تعالى:﴿وَلَوۡ أَنَّنَا نَزَّلۡنَآ إِلَيۡهِمُ ٱلۡمَلَٰٓئِكَةَ وَكَلَّمَهُمُ ٱلۡمَوۡتَىٰ وَحَشَرۡنَا عَلَيۡهِمۡ كُلَّ شَيۡءٖ قُبُلٗا مَّا كَانُواْ لِيُؤۡمِنُوٓاْ﴾[4].

وقوله تعالى: ﴿أَوۡ تُسۡقِطَ ٱلسَّمَآءَ كَمَا زَعَمۡتَ﴾ أي أنك وعدتنا أن يوم القيامة تنشق فيه السماء وتهوي وتدلي أطرافها، فاجعل ذلك في الدنيا وأسقطها كسفاً، أي قطعاً كقوله ﴿وَإِذۡ قَالُواْ ٱللَّهُمَّ إِن كَانَ هَٰذَا هُوَ ٱلۡحَقَّ مِنۡ عِندِكَ فَأَمۡطِرۡ عَلَيۡنَا حِجَارَةٗ مِّنَ ٱلسَّمَآءِ﴾ الآيــة، وكذلك سأل قوم شعيب منه فقالوا ﴿فَأَسۡقِطۡ عَلَيۡنَا كِسَفٗا مِّنَ ٱلسَّمَآءِ إِن كُنتَ مِنَ ٱلصَّٰدِقِينَ﴾ فعاقبهم الله بعذاب يوم الظلة، إنه كان عذاب يوم عظيم، وأما نبي الرحمة ونبي التوبة المبعوث رحمة للعالمين فسأل إنظارهم وتأجيلهم لعل الله أن يخرج من أصلابهم من يعبده لا يشرك به شيئاً، وكذلك وقع فإن من هؤلاء الذين ذكروا من أسلم بعد ذلك وحسن إسلامه حتى عبد الله بن أمية الذي تبع

---

(١) سورة الإسراء الآية ٥٩.

(٢) تفسير القرآن العظيم ، بن كثير ، دار الفكر ، مرجع سابق ، ج٣ ص٧٩ – ٨٠ .

(٣) سورة الفرقان الآية ٧.

(٤) سورة الأنعام الآية ١١١ .

النبي ﷺ وقال له ما قال، أسلم إسلاماً تاماً وأناب إلى الله عز وجل"[١] .

بذلت قريش قصارى الجهود في الإعراض وصد الناس عن الدخول في الإسلام وذلك بالتضييق على رسول الله صلى الله عليه وسلم ، والمؤمنين ، ثم لجأت إلى المفاوضات في تقديم العروض الدنيوية من المال والجاه والملك ونحوه ... فلم تجد إلا صلابة واستمراراً في نشر الدعوة ، وعندما أيقنوا ذلك ، بدأوا اتباع لون جديد من المفاوضات ، وهو طلب الخوارق والمعجزات ﴿ وَقَالُواْ لَن نُّؤْمِنَ لَكَ حَتَّىٰ تَفْجُرَ لَنَا مِنَ ٱلْأَرْضِ يَنۢبُوعًا ﴿٩٠﴾ أَوْ تَكُونَ لَكَ جَنَّةٌ مِّن نَّخِيلٍ وَعِنَبٍ فَتُفَجِّرَ ٱلْأَنْهَـٰرَ خِلَـٰلَهَا تَفْجِيرًا ﴿٩١﴾ أَوْ تُسْقِطَ ٱلسَّمَآءَ كَمَا زَعَمْتَ عَلَيْنَا كِسَفًا أَوْ تَأْتِيَ بِٱللَّهِ وَٱلْمَلَـٰٓئِكَةِ قَبِيلًا ﴿٩٢﴾ ﴾[٢]

٢١- قوله تعالى : ﴿ قُلْ يَـٰٓأَيُّهَا ٱلْكَـٰفِرُونَ ﴿١﴾ لَآ أَعْبُدُ مَا تَعْبُدُونَ ﴿٢﴾ وَلَآ أَنتُمْ عَـٰبِدُونَ مَآ أَعْبُدُ ﴿٣﴾ وَلَآ أَنَا۠ عَابِدٌ مَّا عَبَدتُّمْ ﴿٤﴾ وَلَآ أَنتُمْ عَـٰبِدُونَ مَآ أَعْبُدُ ﴿٥﴾ لَكُمْ دِينُكُمْ وَلِىَ دِينِ ﴾[٣].

لم يزل ولا يزال أهل الباطل يعملون اليل والنهار وهم كعادتهم إلى قيام الساعة ، بلا كلل ولا ملل يردون ، وينافحون عن باطلهم ، ويدعون إليه بكل ما أُوتوا ، ويحاولون أن يستخدموا شتى الطرق وأنواع الأساليب ليظفروا وينتصروا لباطلهم ، همة لا تفتأ - نسأل الله أن يرزقها أهل الحق - ، ولذلك عمد كفار قريش لمفاوضة النبي ﷺ على تبادل العبادة مؤقت ، فعن ابن عباس رضي الله عنهما "أن قريشا دعت رسول الله ﷺ إلى أن يعطوه مالا فيكون أغنى رجل بمكة ويزوجوه ما أراد من النساء، فقالوا: هذا لك يا محمد وكف عن شتم آلهتنا ولا تذكر آلهتنا بسوء، فإن لم تفعل فإنا نعرض عليك خصلة واحدة ولك فيها صلاح قال: ما هي؟ قالوا: تعبد آلهتنا سنة ونعبد إلهك سنة قال: حتى أنظر ما يأتيني من ربي فجاء الوحي من عند الله"[٤] ﴿ قُلْ يَـٰٓأَيُّهَا ٱلْكَـٰفِرُونَ ﴿١﴾ لَآ أَعْبُدُ مَا تَعْبُدُونَ ﴾ الآية وأنزل الله ﴿ قُلْ أَفَغَيْرَ ٱللَّهِ

---

(١)تفسير ابن كثير ، دار الفكر ، مرجع سابق ج٣ ص ٧٨.

(٢) سورة الإسراء آية ٩٠ -٩٢ .

(٣) سورة الكافرون الآيات ١ - ٦ .

(٤) لباب النقول في أسباب النزول ، عبد الرحمن بن أبي بكر بن محمد السيوطي أبو الفضل ، دار إحياء العلوم ، بيروت ، ج ١ ، ص٢٦٣.

﴿ تَأْمُرُوٓنِّيٓ أَعْبُدُ أَيُّهَا ٱلْجَٰهِلُونَ ﴾ إلى قوله: ﴿ ٱلشَّٰكِرِينَ ﴾[1].

و"أخرج عبد الرزاق وابن المنذر عن وهب قال: قالت قريش للنبي ﷺ : إن سرك أن نتبعك عاما وترجع إلى ديننا عاما فأنزل الله ﴿ قُلْ يَٰٓأَيُّهَا ٱلْكَٰفِرُونَ ﴾ إلى آخر السورة "[2].

وهذا فيه دليل وبيان أن التفاوض لا يصح في كل شيء ، أو على كل أمر ، كما يدعي من يدعي أن التفاوض يسوغ في كل أمر .

٢٢- قوله تعالى : ﴿ وَلَا تُجَٰدِلُوٓاْ أَهْلَ ٱلْكِتَٰبِ إِلَّا بِٱلَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِلَّا ٱلَّذِينَ ظَلَمُواْ مِنْهُمْ ﴾[3].

تحدث مفاوضات بين المؤمنين أنفسهم أو بين المؤمنين وغيرهم من أصحاب الديانات الأخرى ومنهم أهل الكتاب ، وأثناء المفاوضات قد يحصل ما يدعو للجدال ، ودين الله يعلو ولا يعلا عليه فأمر الله المؤمنين أن يجادلوا بالحسنى وبالتي هي أحسن مع أهل الكتاب ، ثم استثنى سبحانه من ذلك الأمر فقال تعالى :﴿ إِلَّا ٱلَّذِينَ ظَلَمُواْ مِنْهُمْ ﴾.

٢٣- قوله تعالى : ﴿ فَلَا تُطِعِ ٱلْمُكَذِّبِينَ ﴿٨﴾ وَدُّواْ لَوْ تُدْهِنُ فَيُدْهِنُونَ ﴾[4].

رغبات أهل الباطل هي الانتصار بالكلية على من يخالفهم ، فإن لم يتحقق ذلك يتم التحول إلى ما هو أقل من ذلك وإن لم يستطيعوا تتحول إلى أمنيات ، ويظهر في الآية الكريمة ، معاني جليلة تبين وتسفر عما في قلوب الكفار من مطامع ورغبات ففي قوله تعالى :"﴿ فَلَا تُطِعِ ٱلْمُكَذِّبِينَ ﴿٨﴾ وَدُّواْ ﴾ أي: طمعوا ، وأحبّوا ﴿ لَوْ تُدْهِنُ فَيُدْهِنُونَ ﴾ أي : تميل إلى دينهم وإلى آلهتهم فيمالئونك على ما أنت عليه شيئاً ما، ﴿ تُدْهِنُ ﴾: تميل ، وقالوا : إن الدهن إذا وضع على شيء يلينه ، أي : تلين فيلينون ، أي: تلين فيسكتون عنك"[5] .

٢٤- قوله تعالى : ﴿ قُل لَّا تُسْـَٔلُونَ عَمَّآ أَجْرَمْنَا وَلَا نُسْـَٔلُ عَمَّا تَعْمَلُونَ ﴾[6].

---

(١) سورة الزمر الآية ٦٤

(٢) الدر المنثور ، عبد الرحمن بن الكمال جلال الدين السيوطي ، دار الفكر ، بيروت ، ١٩٩٣ ، ج ٨ ، ص٦٥٥

(٣) سورة العنكبوت الآية ٤٦.

(٤) سورة القلم الآية ٨-٩.

(٥) سلسلة التفسير ، أبو عبد الله مصطفى بن العدوي شلباية المصري ، ص٦ ، موقع إسلام ويب www.islamweb.net.

(٦) سورة سبأ الآية ٢٥.

و"قوله تعالى: ﴿ قُل لَّا تُسْـَٔلُونَ عَمَّآ أَجْرَمْنَا وَلَا نُسْـَٔلُ عَمَّا تَعْمَلُونَ ﴾ معناه التبري منهم ، أي لستم منا ولا نحن منكم، بل ندعوكم إلى الله تعالى وإلى توحيده وإفراد العبادة له، فإن أجبتم فأنتم منا ونحن منكم، وإن كذبتم فنحن برآء منكم وأنتم برآء منا"(١) ، ويستفاد ، من الآية الكريمة ، أنه يجوز التنزل للمقابل في الألفاظ ، والمسميات ، والتي لاتؤثر على سير المفاوضات ، أو التنازل عن الهدف الأساس من التفاوض .

٢٥- قوله تعالى : ﴿وَشَاوِرْهُمْ فِى ٱلْأَمْرِ ۖ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى ٱللَّهِ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ يُحِبُّ ٱلْمُتَوَكِّلِينَ ﴾(٢).

الشورى تتم في كل أمر ذي بال ودلت عليها الآيات والأحاديث وذلك للحاجة الماسة لها وقد استشار النبي ﷺ أصحابه في أكثر من موقف وفي مفاوضاته "فإذا عزمت أي عقيب المشاورة على شيء وأطمأنت به نفسك فتوكل على الله في إمضاء أمرك على ما هو أرشد لك وأصلح فإنه علمه مختص به سبحانه وتعالى وقرئ فإذا عزمت على صيغة التكلم أي عزمت لك على شيء وأرشدتك إليه فتوكل على ولا تشاور بعد ذلك أحدا والالتفات لتربية المهابة وتعليل التوكل أو الأمر به فإن عنوان الألوهية الجامعة لجميع صفات الكمال مستدع للتوكل عليه تعالى أو الأمر به"(٣) وقال الحسن أنه "قَدْ عَلِمَ أَنَّهُ لَيْسَ بِهِ إِلَيْهِمْ حَاجَةٌ ، وَرُبَّمَا قَالَ: لَيْسَ لَهُ إِلَيْهِمْ حَاجَةٌ ،وَلَكِنْ أَرَادَ أَنْ يَسْتَنَّ بِهِ مَنْ بَعْدَهُ"(٤).

ومن فوائد المشورة أنه "كان رسول الله ﷺ يشاور أصحابه في الأمر إذا حَدَث، تطييبًا لقلوبهم ؛ ليكونوا فيما يفعلونه أنشط لهم كما شاورهم يوم بدر في الذهاب إلى العير فقالوا : يارسول الله ، لو استعرضت بنا عُرْض البحر لقطعناه معك ، ولو سرت بنا إلى بَرْك الغَمَاد لسرنا معك ، ولا نقول لك كما قال قوم موسى لموسى: اذهب أنت وربك فقاتلا إنا هاهنا قاعدون ،ولكن نقول: اذهب ، فنحن معك وبين يديك و عن يمينك وعن شمالك مقاتلون"(٥).

---

(١) تفسير ابن كثير ، دار الفكر ، مرجع سابق ، ج٣ ص ٦٤٨.

(٢) سورة أل عمران الآية ١٥٩.

(٣) إرشاد العقل السليم إلى مزايا القرآن الكريم ، محمد بن محمد العمادي أبو السعود ، دار إحياء التراث العربي – بيروت، ج٢ ص ١٠٥.

(٤) تفسير ابن أبي حاتم ، ابن أبي حاتم الرازي ج٣ ص ٢٤١.

(٥) تفسير ابن كثير ، دار طيبة ، مرجع سابق ج٢ ص ١٤٩.

على أثر زيارة يهود هذه اجتمع أولئك الذين ذكرنا لحرب المسلمين، فخندق رسولُ الله حول المدينة خندقاً بمشورة سلمان الفارسي رضي الله عنه، فحاصرتها الأحزاب قريباً من عشرين ليلةً، واشتد البلاء بالمسلمين،

حتى إن رسول الله أرسل إلى عيينة بن حصن والحارث بن عوف المرِّي قائدي غطفان يصالحهما على إعطائهما ثلثَ ثمار المدينة شريطة أن يرجعوا بمن معهم إلى ديارهم بغير حرب ويتركوا قريشاً وحدها...

وأرسل النبي ﷺ إلى سيدي الأنصار: سعد بن عبادة وسعد بن معاذ يستشيرهما في الأمر، فقالا: يا رسول الله، أهذا أمر تحبه فنصنعه، أم شيء أمرك الله عز وجل به، لا بدّ لنا من عمل به؟ أم شيء تصنعه لنا؟

قال رسول الله : لا بل لكم... فقال سعد بن معاذ: يا رسول الله، قد كنا نحن وهؤلاء القوم على شرك بالله عز وجل وعبادة الأوثان، ولا نعبد الله ولا نعرفه، وهم لا يطمعون أن يأكلوا منا تمرةً إلا قِرَى الضيف أو بيعاً، أفحين أكرمنا الله بالإسلام، وهدانا له، وأعزنا بك نعطيهم أموالنا؟ لا حاجة لنا بهذا، والله لا نعطيهم إلا السيف حتى يحكم الله بيننا وبينهم ! فتهلل وجهُ رسول الله وقال: فأنت وذاك "(١).

ولأهمية الاستشارة في شؤون الصلح والمفاوضات أستشار النبي ﷺ السعدان رضي الله عنهما في أمر التفوض على مصالحة بعض القبائل على جزء من ثمار المدينة ، ليخذّلهم عن قريش .

وبعد عرض ما جرى من تفاوض مع الأنبياء عليهم السلام في القرآن يورد الباحث تفاوض جرى في موضعين وهي كما يأتي :

١- : تفاوض إخوة يوسف فيما بينهم

كان ليعقوب عليه السلام من البنين اثنا عشر ولداً ذكراً، وإليهم تنسب أسباط بني إسرائيل كلهم، وكان أشرفهم وأجلهم وأعظمهم يوسف عليه السلام .

وما ورد في القرآن الكريم ، ويجري مجرى التفاوض ما حدث بين إخوة يوسف فيما بينهم، حيث قال تعالى : ﴿لَّقَدْ كَانَ فِي يُوسُفَ وَإِخْوَتِهِۦٓ ءَايَٰتٌ لِّلسَّآئِلِينَ ﴿٧﴾ إِذْ قَالُوا۟ لَيُوسُفُ وَأَخُوهُ أَحَبُّ إِلَىٰٓ

---

(١) السيرة النبوية ، بن هشام ، مرجع سابق ، ج ٤ ، ص١٨١.

أَبِينَا مِنَّا وَنَحْنُ عُصْبَةٌ إِنَّ أَبَانَا لَفِي ضَلَٰلٍ مُّبِينٍ ﴿٨﴾ ٱقْتُلُوا۟ يُوسُفَ أَوِ ٱطْرَحُوهُ أَرْضًا يَخْلُ لَكُمْ وَجْهُ أَبِيكُمْ وَتَكُونُوا۟ مِنۢ بَعْدِهِۦ قَوْمًا صَٰلِحِينَ ﴿٩﴾ قَالَ قَآئِلٌ مِّنْهُمْ لَا تَقْتُلُوا۟ يُوسُفَ وَأَلْقُوهُ فِى غَيَٰبَتِ ٱلْجُبِّ يَلْتَقِطْهُ بَعْضُ ٱلسَّيَّارَةِ إِن كُنتُمْ فَٰعِلِينَ ﴾[1].

"والعصبة والعصابة العشرة من الرجال فصاعدا سموا بذلك لأن الأمور تعصب بهم.

إن أبانا في ترجيحهما علينا في المحبة مع فضلنا عليهما وكونهما بمعزل من كفاية الأمور بالصغر والقلة لفي ضلال أي ذهاب عن طريق التعديل اللائق وتنزيل كل منا منزلته".

من دلائل الآيات الكريمة في التفاوض ، ما دار بين إخوة يوسف ، حين استزلهم الشيطان فحسدوا أخوهم يوسف وشقيقه ، وتفاوضوا فيما بينهم ، فقالوا ﴿لَيُوسُفُ وَأَخُوهُ أَحَبُّ إِلَىٰٓ أَبِينَا مِنَّا ﴾ وهذا ما يحسونه من المحبة القلبية ﴿وَنَحْنُ عُصْبَةٌ ﴾ "أي والحال أنا جماعة قادرون على الحل والعقد أحقاء بالمحبة"[2] من يوسف وأخيه ، ومن ضمن الآراء التي برزت ، المطالبة بقتله ، ﴿ ٱقْتُلُوا۟ يُوسُفَ أَوِ ٱطْرَحُوهُ أَرْضًا ﴾ وبعد إبعاده ، تكونون وحدكم عند أبيكم ﴿يَخْلُ لَكُمْ وَجْهُ أَبِيكُمْ ﴾ ، ومن الآراء التي تفاوضوا عليها ، إلقائه في البئر ، ليلتقطه بعض المارة فيأخذونه ويبعدونه ﴿ قَالَ قَآئِلٌ مِّنْهُمْ لَا تَقْتُلُوا۟ يُوسُفَ وَأَلْقُوهُ فِى غَيَٰبَتِ ٱلْجُبِّ يَلْتَقِطْهُ بَعْضُ ٱلسَّيَّارَةِ إِن كُنتُمْ فَٰعِلِينَ ﴾ وهو الرأي الذي خرجوا به بعد تفاوضهم فيما بينهم واتفقوا عليه ونفذوه فيما بعد ، ظلماً وعدواناً .

و"ينبه تبارك وتعالى على ما في هذه القصة من الآيات والحكم، والدلالات والمواعظ والبينات، ثم ذكر حسد إخوة يوسف له على محبة أبيه له ولأخيه، يعنون شقيقه لأمه بنيامين أكثر منهم، وهم عصبة أي: جماعة يقولون: فكنا نحن أحق بالمحبة من هذين. ﴿إِنَّ أَبَانَا لَفِى ضَلَٰلٍ مُّبِينٍ ﴾

أي: بتقديمه حبهما علينا. ثم اشتوروا فيما بينهم في قتل يوسف، أو إبعاده إلى أرض لا يرجع منها، ليخلو لهم وجه أبيه أي لتتمحض محبته لهم، وتتوفر عليهم وأضمروا التوبة بعد ذلك، فلما تمالؤا على ذلك، وتوافقوا عليه. ﴿ قَالَ قَآئِلٌ مِّنْهُمْ لَا تَقْتُلُوا۟ يُوسُفَ وَأَلْقُوهُ فِى غَيَٰبَتِ ٱلْجُبِّ يَلْتَقِطْهُ بَعْضُ ٱلسَّيَّارَةِ ﴾.

---

(١) سورة يوسف الآيات ٧-١٠.

(٢) تفسير أبي السعود ، مرجع سابق ج ٤ ص ٢٥٥.

أي: المارة من المسافرين ، فإن كنتم فاعلين لا محالة، فليكن هذا الذي أقول لكم فهو أقرب حالاً من قتله أو نفيه وتغريبه، فأجمعوا رأيهم على هذا فعند ذلك طلبوا من أبيهم أن يرسل معهم أخاهم يوسف، وأظهروا له أنهم يريدون أن يرعى معهم، وأن يلعب وينبسط، وقد أضمروا له ما الله به عليم، فأجابهم الشيخ عليه من الله أفضل الصلاة والتسليم: يا بني يشق علي أن أفارقه ساعة من النهار، ومع هذا أخشى أن تشتغلوا في لعبكم وما أنتم فيه، فيأتي الذئب فيأكله، ولا يقدر على دفعه عنه لصغره وغفلتكم عنه ، ﴿ قَالُواْ لَئِنْ أَكَلَهُ ٱلذِّئْبُ وَنَحْنُ عُصْبَةٌ إِنَّآ إِذًا لَّخَٰسِرُونَ ﴾.

أي: لئن عدا عليه الذئب فأكله من بيننا، أو اشتغلنا عنه حتى وقع هذا ونحن جماعة، إنا إذا لخاسرون أي: عاجزون هالكون".

ويظهر لنا من مفاوضة إخوة يوسف لأبيهم يعقوب عليه السلام حينما أجمعوا أمرهم ﴿ قَالُواْ يَٰٓأَبَانَآ ﴾ البدء بالسؤال ؟ مالك لا تأمنا ... وهذا من الدهاء والمكر منهم.

لا ترشدهم إذا خفت مكرهم ﴿وَأَخَافُ أَن يَأْكُلَهُ ٱلذِّئْبُ ﴾ تحدث بعض المفسرين عن ذلك.

ويستفاد أن ما دار بين إخوة يوسف يأتي من قبيل التفاوض فيما بينهم لحسم موضوع يوسف عليه السلام.

٢- : قصة أصحاب الكهف

قال تعالى : ﴿وَكَذَٰلِكَ أَعْثَرْنَا عَلَيْهِمْ لِيَعْلَمُوٓاْ أَنَّ وَعْدَ ٱللَّهِ حَقٌّ وَأَنَّ ٱلسَّاعَةَ لَا رَيْبَ فِيهَآ إِذْ يَتَنَٰزَعُونَ بَيْنَهُمْ أَمْرَهُمْ ۖ فَقَالُواْ ٱبْنُواْ عَلَيْهِم بُنْيَٰنًا ۖ رَّبُّهُمْ أَعْلَمُ بِهِمْ ۚ قَالَ ٱلَّذِينَ غَلَبُواْ عَلَىٰٓ أَمْرِهِمْ لَنَتَّخِذَنَّ عَلَيْهِم مَّسْجِدًا ﴾(١).

وهذه الآية الكريمة من الآيات التي يمكن أن نستنبط منها عدة أمور تتصل بالتفاوض ومنها :

١- أن التفاوض قد يحدث فيه الخصام والتنازع وذلك إن لم تكن هناك بنود يلتزم بها الأطراف ، طيلة مراحل التفاوض .

(١) سورة الكهف الآية ٢١.

٢- قد يكون أحد أطراف التفاوض من ذوي الغلبة والقوة ، أو السلطان فينبغي التنبه لذلك ، لأن صاحب الغلبة قد يلجأ إلى قوته وغلبته ، وينفذ مبتغاه دون النظر إلى أطراف التفاوض ، وما لديهم من أدلة أو حجج ، وكانت النتيجة ، ﴿قَالَ ٱلَّذِينَ غَلَبُوٓاْ عَلَىٰٓ أَمۡرِهِمۡ لَنَتَّخِذَنَّ عَلَيۡهِم مَّسۡجِدٗا ﴾.

الفصل الثاني :

نتائج التفاوض في حياة الأنبياء عليهم السلام

وفيه مبحثان:

المبحث الأول : النتائج الآنية.

المبحث الثاني : النتائج البعدية.

المبحث الأول :
النتائج الآنية

تختلف وتتعدد نتائج التفاوض، فمنها ما يتنوع باعتبار الحجم ، أي حجم النتائج ، فتكون النتائج كبيرة، أو صغيرة، أو بين ذلك، ومنها ما يتنوع باعتبار الزمن ، أي وقت حصول النتائج ، فمنها ما ينتج خلال عملية التفاوض، أو قريباً منها ، وتلك هي النتائج الآنية ، ومنها ما يتأخر ، فالنتائج تكون بحسب ذلك التفاوض المنعقد ودرجة أهميته ، وكلما جرى الاهتمام بالتفاوض من حيث اختيار المفاوضين واختيار موضوع التفاوض ، والاهتمام بكل ما يخدم التفاوض ، كانت النتائج الآنية أبلغ وأنفع ، وهذا المبحث يختص في ذكر النتائج الآنية ولتجنب الإسهاب والإطالة يكون الاقتصار على اختيار مواقف معينة، وأحداث محددة جرت من قبيل التفاوض ويتم إبراز وذكر، نتائجها الآنية ومنها ما يلي:

أولاً : النتائج الآنية في صلح الحديبية

صلح الحديبية حدث في سنة "٦" للهجرة، بين المسلمين وفي مقدمتهم رسول الله ﷺ وبين قريش ، وما جرى فيه من التفاوض كان من نتائجه الآنية ما يلي :

١- كان الشرط الأول للتفاوض النبوي مع قريش، هو إطلاق سراح الصحابي الجليل، عثمان بن عفان، رضي الله عنه، وكانت قريش احتجزه لديها، وقد كان اطلاق سراحه على الفور والتو ، وهو نتيجة آنية، قوية، حضي بها المسلمون ، وفرحوا بها، وهذا يعتبر إنجازًا معنويًا وضروريًا في المرحلة الأولى للتفاوض.

٢- يعتبر ما جرى في هذا الصلح عبر مراحل التفاوض ، بين المسلمين وقريش ، أن قريشاً اعترفت اعترافاً ضمنياً بدولة الإسلام، وأنها ند قوي لها، ويجب تقدير ذلك، واعتباره ، وأخذه في الحسبان مستقبلاً ، وذلك نتيجة آنية .

٣- قوة الترابط والإتحاد بين المسلمين ، وظهر ذلك جلياً ، ومن أدلته بيعة الرضوان حيث بايع الصحابة رسول الله على القتال تحت الشجرة ، قال تعالى : ﴿لَّقَدْ رَضِىَ ٱللَّهُ عَنِ ٱلْمُؤْمِنِينَ إِذْ يُبَايِعُونَكَ تَحْتَ ٱلشَّجَرَةِ فَعَلِمَ مَا فِى قُلُوبِهِمْ فَأَنزَلَ ٱلسَّكِينَةَ عَلَيْهِمْ وَأَثَٰبَهُمْ فَتْحًا قَرِيبًا ﴿١٨﴾

﴿وَمَغَانِمَ كَثِيرَةً يَأْخُذُونَهَا وَكَانَ اللَّهُ عَزِيزًا حَكِيمًا﴾[1].

٤- حصول رضوان الله عن المؤمنين أثناء مسيرة هذه المفاوضات حيث قال تعالى : ﴿لَقَدْ رَضِيَ اللَّهُ عَنِ الْمُؤْمِنِينَ إِذْ يُبَايِعُونَكَ تَحْتَ الشَّجَرَةِ﴾.

٥- حصول الدعوة إلى الله الغير مباشرة لمبعوثين قريش للتفاوض مع النبي ﷺ مما كان له الأثر في بعضهم فأسلم بعد حين ومنهم عروة بن مسعود حين "رأى الصحابة يطيعون أمر النبي ﷺ ويوقرونه كما ذكر لقريش ، كل ذلك دفعه إلى الإسلام بعد ذلك فأسلم رضي الله عنه، ولا شك أن ذلك الموقف مع النبي ﷺ قد وقر في نفسه حتى أسلمه إلى الإسلام"[2].

٦- استخدام التفاوض هنا في هذا الصلح العظيم لتجنب الحرب ، وحقن الدماء ، وظهر ذلك جلياً حيث أنه سبق هذا التفاوض حروب مع قريش دارت رحاها على الفريقين وأسفرت عن قتلى في الفريقين ، وإن كان هناك فريق في الجنة وفريق في السعير .

٧- إمكانية مراجعة القائد فقد حصل أن عدداً من الصحابة راجعوا النبي وما كان من النبي ﷺ إلا أن قبل من صحابته تلك المراجعات – وبخاصة عمر رضي الله عنهم أجمعين – مراجعته في أمر الصلح مراراً ، ولم يعنّف أحداً منهم على موقفه.

٨- تعديل وتحسين ما يمكن تحسينه من القول بهدف إتمام التفاوض على أكمل وجه للخروج بأنجع وأفضل النتائج .

٩- إصلاح الرأي.

١٠- حصول التوافق بين الأطراف فيما يمكن.

١١- معرفة كيفية السعي في ضرورة اتخاذ كافة الأسباب والسبل والطرق التي يكون من شأنها خدمة الإسلام ، والعمل بها للوصول إلى الحق .

١٢- بيان بعض الطرق في تنظيم العلاقات بغير المسلمين .

١٣- معرفة مدى حلم النبي ﷺ في هذه المفاوضات ، وتحمله أذى قريش ، وعنادهم ، وحماقتهم وجحودهم لما هو حق .

---

(١) سورة الفتح الآية ١٨ ، ١٩.

(٢) تاريخ الطبري ، المسمى تاريخ الأمم والرسل والملوك ، دار الكتب العلمية ، بيروت ، ط ، الأولى ، ١٤٠٧ ، ج٣ ص ٩٦-٩٧. بتصرف يسير.

١٤- امتن الله على المؤمنين ، بأن ربط على قلوبهم بقوله تعالى : ﴿إِنَّا فَتَحْنَا لَكَ فَتْحًا مُّبِينًا ﴾.
ولعظم هذا الفتح المبين وهو الذي سمي صلح الحديبية قال عنه تبارك وتعالى : ﴿إِنَّا فَتَحْنَا لَكَ فَتْحًا مُّبِينًا ﴾.

١٥- تزكية الله لقلوب الصحابة ، الموجودين في الحديبية مع النبي ﷺ، رضوان الله عليهم أجمعين ، ﴿فَعَلِمَ مَا فِى قُلُوبِهِمْ فَأَنزَلَ ٱلسَّكِينَةَ عَلَيْهِمْ وَأَثَٰبَهُمْ فَتْحًا قَرِيبًا ﴾.

١٦- نزول السكينة على المؤمنين ﴿فَأَنزَلَ ٱلسَّكِينَةَ عَلَيْهِمْ ﴾.

١٧- حصول البشارة بالمغانم الكثيرة في قوله تعالى : ﴿ وَمَغَانِمَ كَثِيرَةً يَأْخُذُونَهَا ۗ وَكَانَ ٱللَّهُ عَزِيزًا حَكِيمًا ﴾.

ثانياً : موقف تفاوض النبي ﷺ مع عتبة ابن ربيعة

ورد أن"عتبة بن ربيعة – وكان سيداً – قال يوماً وهو جالس في نادي قريش ورسول الله جالس في المسجد وحده: يا معشر قريش، ألا أقوم إلى محمد فأكلمه وأعرض عليه أموراً لعله يقبل بعضها فنعطيه أيها شاء ويكف عنا؟ وذلك حين أسلم حمزة ورأوا أصحاب رسول الله يزيدون ويكثرون فقالوا: بلى يا أبا الوليد، قم إليه فكلمه، فقام إليه عتبة حتى جلس إلى رسول الله فقال: يا ابن أخي إنك منا حيث قد علمت من السطة في العشيرة والمكان في النسب، وإنك أتيت قومك بأمر عظيم فرقت به جماعتهم وسفّهت به أحلامهم وعبت به آلهتهم ودينهم وكفّرت به من مضى من آبائهم ، فاسمع مني أعرض عليك أموراً تنظر فيها لعلك تقبل منها بعضها.

قال فقال له رسول الله: قل يا أبا الوليد أسمع ، قال : يا ابن أخي، إن كنتَ إنما تريد بما جئت به من هذا الأمر مالاً جمعنا لك من أموالنا حتى تكونَ أكثرنا مالاً، وإن كنت تريد به شرفاً سوّدناك علينا حتى لا نقطع أمراً دونك وإن كنت تريد به ملكاً ملكناك علينا، وإن كان هذا الذي يأتيك رئياً تراه لا تستطيع رده عن نفسك طلبنا لك الطب وبذلنا فيه أموالنا حتى نبرئك منه، فإنه ربما غلب التابع على الرجل حتى يداوى منه... حتى إذا فرغ ورسول الله يستمع منه قال: أقد فرغت يا أبا الوليد؟ قال: نعم، قال: فاسمع مني، قال: أفعل، فقال : بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ ﴿ حمٓ ﴿١﴾ تَنزِيلٌ مِّنَ ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ ﴿٢﴾ كِتَٰبٌ فُصِّلَتْ ءَايَٰتُهُۥ قُرْءَانًا عَرَبِيًّا لِّقَوْمٍ يَعْلَمُونَ ﴿٣﴾ بَشِيرًا وَنَذِيرًا فَأَعْرَضَ أَكْثَرُهُمْ فَهُمْ لَا يَسْمَعُونَ ﴿٤﴾ وَقَالُوا۟ قُلُوبُنَا فِىٓ أَكِنَّةٍ مِّمَّا تَدْعُونَآ إِلَيْهِ وَفِىٓ

ءَاذَانِنَا وَقۡرٞ وَمِنۢ بَيۡنِنَا وَبَيۡنِكَ حِجَابٞ فَٱعۡمَلۡ إِنَّنَا عَٰمِلُونَ ﴾ [١].

ثم مضى رسول الله فيها يقرؤها عليه، فلما سمعها منه عتبة أنصت لها وألقى يديه خلف ظهره معتمداً عليهما يسمع منه،..."[٢].

ثم عاد عتبة إلى أصحابه فقال بعضهم لبعض : لقد جاء أبو الوليد بغير الوجه الذي ذهب به، فسألوه ما وراءك فقال إنه سمع كلاما ما سمع بمثله قط فلا هو بشاعر ولا كاهن ولا ساحر، وطلب منهم أن يخلوا بينهم وبين محمد وأن يتركوه لشأنه، فإن يقتله العرب فقد كفوهم شره، وان يظهر عليهم فسيكونون أسعد العرب به فملكه ملكهم وعزه عزهم فقالت قريش:لقد سحرك محمد والله يا أبا الوليد فقال عتبه:هذا رأيي فاصنعوا ما بدا لكم"[٣] .

النتائج الآنية في هذا الموقف التفاوضي بين النبي ﷺ وبين عتبة ابن ربيعة منها ما يلي :

١- عجز قريش عن مواجهة الحجة بالحجة.

٢- مقابلة العدو بالحسنى وفيه نشر لمكارم الأخلاق ، التي أتى بها النبي ﷺ ، وفي الحديث "إنما بعثت لأتمم مكارم الأخلاق"[٤].

٣- تجلي كرم النبي ﷺ بالإنصات لعتبة بن ربيعة حتى الفراغ والانتهاء من كلامه ، وهذا تعليم للأمة من بعده .

٤- تأثر عتبة ابن ربيعة، من خلق الرسول ﷺ ، من الإنصات إليه حتى فرغ دون مقاطعته ، وقوبل كذلك بإنصات عتبة ابن ربيعة ، للنبي ﷺ ، واستماعه لآيات القرآن تتلى من سورة فصلت.

٥- أثر القرآن الآني حتى على غير المسلمين ، ممن ينصفون القول في القرآن الكريم ظهر جلياً على عتبة ابن ربيعة ، حين سمع القرآن .

٦- القرآن من أقوى الحجج ، والنتيجة نجد عتبة ابن ربيعة لما سمع الآيات التي هي في غاية

---

(١) سورة فصلت الآيات ١- ٥.

(٢) فقه السيرة الغزالي - دار القلم ، دمشق ط ٧ ، ١٩٩٨ ج١ ص ١٠٦.

(٣) تقدم تخريجه ص١٨٥.

(٤) البخاري ، الأدب المفرد ح ٢٧٣.

البيان والبلاغة كيف ، وصف القرآن الكريم لكفار قريش حين عاد إليهم.

٧- حسن التفاوض في غالب الأحيان ، ينهي المفاوضات بنتائج إيجابية ، وبكل هدوء ، دون حدوث صخب ، أو عناد ، أو أي أمر يزعج ، وظهر ذلك جلياً في هذا الموقف.

وكل ذلك التعامل الحسن من الأصول التي يضعها القران الكريم للتفاوض مع الآخر ، خلال المفاوضة والتزام نتائجها.

ثالثاً : موقف مع نصارى نجران

اكتفى الباحث هنا بالإشارة إلى الموقف.

قوله تعالى : ﴿ **قُلْ يَٰٓأَهْلَ ٱلْكِتَٰبِ تَعَالَوْا۟ إِلَىٰ كَلِمَةٍ سَوَآءٍۭ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ أَلَّا نَعْبُدَ إِلَّا ٱللَّهَ وَلَا نُشْرِكَ بِهِۦ شَيْـًٔا وَلَا يَتَّخِذَ بَعْضُنَا بَعْضًا أَرْبَابًا مِّن دُونِ ٱللَّهِ ۚ فَإِن تَوَلَّوْا۟ فَقُولُوا۟ ٱشْهَدُوا۟ بِأَنَّا مُسْلِمُونَ** ﴾[1].

من النتائج الآنية في هذا الموقف ما يلي :

١- بأمر من الله – جل وعلا – يدعوهم الرسول ﷺ إلى كلمة سواء .

٢- الإنصاف بين الأطراف ﴿ **بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ** ﴾.

٣- ما تم بيانه لأهل الكتاب ، يعتبر إظهاراً للحق ، وهو إفراد الله بالعبادة ، فهو وحده سبحانه المستحق للعبادة دون سواه.

٤- بيان بطلان الشرك .

٥- التقرير على أنفسهم.

٦- الصبر.

٧- السير الصحيح في الوصول للحق.

٨- تعليم المؤمنين حسن الدعوة إلى الله .

٩- التلطف في الدعوة لأهل الكتاب ، ومناداتهم بأهل الكتاب ، فيه إكرام لهم.

١٠- الدعوة إلى توحيد الله وحده سبحانه وتعالى﴿ **أَلَّا نَعْبُدَ إِلَّا ٱللَّهَ** ﴾.

---

(١) سورة آل عمران الآية ٦٤.

١١- نفي الشرك ﴿ وَلَا نُشْرِكَ بِهِۦ شَيْـًٔا ﴾.

١٢- إقامة الحجة على الناس ، وإلزام الخصم بها ، وبخاصة أعداء الله ، وذلك على مرّ التاريخ والأزمان .

١٣- التبصير بالحقائق.

"وخاطبهم : بيا أهل الكتاب ، هزأً لهم في استماع ما يلقى إليهم ، وتنبيهاً على أن من كان أهل كتاب من الله ينبغي أن يتبع كتاب الله ، ولما قطعهم بالدلال الواضحة فلم يذعنوا ، ودعاهم إلى المباهلة فامتنعوا ، عدل إلى نوع من التلطف ، وهو : دعاؤهم إلى كلمة فيها إنصاف بينهم"[١].

رابعاً : بيان حقيقة عيسى عليه السلام للنصارى

قوله تعالى :﴿ إِنَّ مَثَلَ عِيسَىٰ عِندَ ٱللَّهِ كَمَثَلِ ءَادَمَ ۖ خَلَقَهُۥ مِن تُرَابٍ ثُمَّ قَالَ لَهُۥ كُن فَيَكُونُ ﴿٥٩﴾ ٱلْحَقُّ مِن رَّبِّكَ فَلَا تَكُن مِّنَ ٱلْمُمْتَرِينَ ﴿٦٠﴾ فَمَنْ حَآجَّكَ فِيهِ مِنۢ بَعْدِ مَا جَآءَكَ مِنَ ٱلْعِلْمِ فَقُلْ تَعَالَوْا۟ نَدْعُ أَبْنَآءَنَا وَأَبْنَآءَكُمْ وَنِسَآءَنَا وَنِسَآءَكُمْ وَأَنفُسَنَا وَأَنفُسَكُمْ ثُمَّ نَبْتَهِلْ فَنَجْعَل لَّعْنَتَ ٱللَّهِ عَلَى ٱلْكَٰذِبِينَ ﴾[٢].

في هذا الموقف الذي بينته الآية الكريمة تم اللقاء بين النبي ﷺ ونصارى نجران ، وما جرى فيه من بيان للقول الحق في عيسى عليه السلام ، وأمر الله في حال المحاجة فيه ، أن يطلب منهم النبي ويدعوهم جميعهم ﴿ فَقُلْ تَعَالَوْا۟ نَدْعُ أَبْنَآءَنَا وَأَبْنَآءَكُمْ وَنِسَآءَنَا وَنِسَآءَكُمْ وَأَنفُسَنَا وَأَنفُسَكُمْ ثُمَّ نَبْتَهِلْ ﴾ مفاوضة تكون على أهبة الاستعداد "﴿ فَنَجْعَل ﴾ عطف على قوله : نبتهل ،﴿ لعنة الله ﴾ مصدر على الكاذبين ، منّا ومنكم في أمر عيسى ، فلمّا قرأ رسول اللّه ، ﷺ، هذه الآية على وفد نجران ودعاهم إلى المباهلة قالوا : حتى نرجع وننظر في أمرنا ثمّ نأتيك غداً . فخلا بعضهم ببعض ، فقالوا للعاقب و كان ذا رأيهم : يا عبد المسيح ما ترى ؟ فقال : واللّه يا معشر النّصارى لقد عرفتم أنّ محمداً نبيٌّ مرسل ولقد جاءكم بالفصل من أمر صاحبكم ، واللّه ما لاعن قوم نبياً قط فعاش كبيرهم و لا نبت صغيرهم ولئن نعلم ذلك لنهلكنّ. فإن رأيتم إلاّ البقاء لدينكم والإقامة على ما

---

(١) تفسير البحر المحيط. محمد بن يوسف الشهير بأبي حيان الأندلسي ، دار الفكر ، لبنان ، بيروت - ١٤١٢ هـ - ١٩٩٢ م ط ، بدون ، ج ٣ ص ١٩٣.

(٢) سورة آل عمران الآيات ٥٩ - ٦١.

أنتم عليه من القول فيصاحبكم فوادعوا الرّجل وانصرفوا إلى بلادكم ، فأتوا رسول اللّه ﷺ وقد غدا رسول اللّه محتضناً الحسين آخذاً بيد الحسن و فاطمة تمشي خلفه وعلي رضي الله عنه خلفها وهو يقول لهم: إذا أنا دعوت فأَمّنوا .

فقال أسقف نجران : يا معشر النّصارى إنّي لأرى وجوهاً لو سألوا اللّه أن يزيل جبلاً من مكانه لأزاله ، فلا تبتهلوا فتهلكوا ولا يبقى على وجه الأرض نصراني إلى يوم القيامة . فقالوا : يا أبا القاسم قد رأينا أن لا نلاعنك، وأن نتركك على دينك و نثبت على ديننا . فقال رسول اللّه ، ﷺ ، فإن أبيتم المباهلة فأسلموا يكُن لكم ما للمسلمين ، وعليكم ما عليهم . فأبوا . قال : فإنّي أُنابذكم بالحرب . فقالوا : مالنا بحرب العرب طاقة ولكنّا نصالحك على أن لا تغزونا و لا تُخيفنا و لا تردّنا عن ديننا على أن نؤدي إليك كل عاماً لفيسكّة ألفاً في صفر و ألفاً في رجب . فصالحهم رسول اللّه، ﷺ ، على ذلك. وقال : والذي نفسي بيده إنّ العذاب قد نزل في أهل نجران ولو تلاعنوا لمسخوا قردة وخنازير ولاضطرم عليهم الوادي ناراً ، و لاستأصل اللّه نجران وأهله حتّى الطير على الشجر و لما حال الحول على النصارى كلهم حتى هلكوا"(١).

من النتائج الآنية في هذا الموقف ما يلي :

١- البلاغ ، من النبي ﷺ ، في حقيقة عيسى عليه السلام ، لوفد نصارى نجران يعتبر صدعاً بالحق.

٢- أن وفد نصارى نجران، حينما دعاهم النبي ﷺ ، لأن يبتهلوا ، خافوا الهلاك ، على أنفسهم، وأولادهم، وأموالهم، وهذا ديدن أهل الباطل لم يثبتوا على دعواهم وحجتهم.

٣- رفض نصارى نجران المباهلة والملاعنة .

٤- حصول الموادعة بين النبي ﷺ وبينهم ، فقد اتفقوا بأن يدفعوا الجزية عن يد وهم صاغرون، فهذه الآية الكريمة "لما نزلت ودعا النبي ﷺ وفد نجران إلى المباهلة خافوا الهلاك وأدوا كما هو مشهور"(٢).

٥- تقرير عبودية نبي الله عيسى ابن مريم، عليه السلام، ورسالته، وبيان بطلان دعوى

---

(١) الكشف والبيان، أبو إسحاق النيسابوري، دار إحياء التراث العربي- بيروت - ١٤٢٢ هـ - ٢٠٠٢ م ط الأولى ج ٣ ص٨٥.

(٢) أضواء البيان ، محمد الأمين ، مرجع سابق، ج٣ ٤١٨ .

النصارى في ربوبيته وألوهيته.

٦- "الإسلام دين الأنبياء وسائر الأمم البشرية ولا دين حق غيره فكل دين غيره باطل.

٧- فضل أهل لا إله إلا الله إذ هم شاهدون بالحق والناطقون به.

٨- عزة أهل الإسلام، وهوان من سواهم على مدى الحياة"[(١)].

ومن معاني هذه الآيات الكريمة ، أنه "ما زال السياق الكريم في تقرير عبودية عيسى ورسالته دون ربوبيته وألوهيته، فقد روي أن وفد نجران قالوا للرسول ﷺ فيما قالوا: كل آدمي له أب فما شأن عيسى لا أب له؟ فأنزل الله تعالى على رسوله: ﴿ إِنَّ مَثَلَ عِيسَىٰ عِندَ ٱللَّهِ كَمَثَلِ ءَادَمَ ۖ خَلَقَهُۥ مِن تُرَابٍ ثُمَّ قَالَ لَهُۥ كُن فَيَكُونُ ﴾ فإذا هو كائن، فأي داع لاتخاذ عيسى إلهاً، ألكونه خلقه الله من غير أب فآدم كذلك خلق بدون أب ولا أم، وإنما كان بكلمة الله، فكذلك عيسى خلق بكلمة الله التي هي: "كُنْ" فكان، هذا هو الحق الثابت من الله تعالى في شأن عيسى عليه السلام فلا تكونن من الشاكين فيه، وحاشاه ﷺ أن يشك١ ولما أكثروا عليه ﷺ من التردد والمجادلة أرشده ربه تعالى إلى طريق التخلص منهم وهو المباهلة بأن يجتمعوا ويقول كل فريق: اللهم العن الكاذب منا، ومن كان كاذباً منهم يهلك على الفور، فقال له ربه تعالى: فإن حاجوك ﴿فَقُلْ تَعَالَوْا ﴾ "هلموا" ﴿نَدْعُ أَبْنَاءَنَا وَأَبْنَاءَكُمْ وَنِسَاءَنَا وَنِسَاءَكُمْ وَأَنفُسَنَا وَأَنفُسَكُمْ ثُمَّ نَبْتَهِلْ فَنَجْعَل لَّعْنَتَ ٱللَّهِ عَلَى ٱلْكَاذِبِينَ ﴾ وخرج في الغد رسول الله ﷺ ومعه الحسن والحسين وفاطمة رضي الله عنهم أجمعين إلا أن النصارى عرفوا الحق وخافوا إن لاعنوا هلكوا فهربوا من الملاعنة، ودعاهم الرسول ﷺ إلى الإسلام فأبوا ورضوا بالكفر إبقاء على زعامتهم ودنياهم ورضوا بالمصالحة فالتزموا بأداء الجزية للمسلمين والبقاء على دينهم الباطل. ثم قال تعالى: ﴿إِنَّ هَٰذَا لَهُوَ ٱلْقَصَصُ ٱلْحَقُّ ﴾ فالذي قصصناه عليك في شأن عيسى عليه السلام، وأنه عبد الله ورسوله وكلمته"[(٢)].

رابعاً : ما حدث من تفاوض مع سحرة فرعون

قوله تعالى : ﴿ ثُمَّ بَعَثْنَا مِنۢ بَعْدِهِم مُّوسَىٰ بِـَٔايَٰتِنَآ إِلَىٰ فِرْعَوْنَ وَمَلَإِي۟هِۦ فَظَلَمُوا۟ بِهَا ۖ فَٱنظُرْ كَيْفَ

(١) أيسر التفاسير ، أبو بكر الجزائري ، مكتبة العلوم والحكم ، المدينة ط٥، ١٤٢٤هـ/٢٠٠٣م ج١ ص٣٢٤.

(٢) المرجع السابق ج١ ص ٣٢٥.

كَانَ عَٰقِبَةُ ٱلْمُفْسِدِينَ ﴿١٠٣﴾ وَقَالَ مُوسَىٰ يَٰفِرْعَوْنُ إِنِّي رَسُولٌ مِّن رَّبِّ ٱلْعَٰلَمِينَ ﴿١٠٤﴾ حَقِيقٌ عَلَىٰٓ أَن
لَّآ أَقُولَ عَلَى ٱللَّهِ إِلَّا ٱلْحَقَّ قَدْ جِئْتُكُم بِبَيِّنَةٍ مِّن رَّبِّكُمْ فَأَرْسِلْ مَعِىَ بَنِىٓ إِسْرَٰٓءِيلَ ﴿١٠٥﴾ قَالَ إِن كُنتَ
جِئْتَ بِـَٔايَةٍ فَأْتِ بِهَآ إِن كُنتَ مِنَ ٱلصَّٰدِقِينَ ﴿١٠٦﴾ فَأَلْقَىٰ عَصَاهُ فَإِذَا هِىَ ثُعْبَانٌ مُّبِينٌ ﴿١٠٧﴾ وَنَزَعَ يَدَهُۥ
فَإِذَا هِىَ بَيْضَآءُ لِلنَّٰظِرِينَ ﴿١٠٨﴾ قَالَ ٱلْمَلَأُ مِن قَوْمِ فِرْعَوْنَ إِنَّ هَٰذَا لَسَٰحِرٌ عَلِيمٌ ﴿١٠٩﴾ يُرِيدُ أَن يُخْرِجَكُم مِّنْ
أَرْضِكُمْ فَمَاذَا تَأْمُرُونَ ﴿١١٠﴾ قَالُوٓاْ أَرْجِهْ وَأَخَاهُ وَأَرْسِلْ فِى ٱلْمَدَآئِنِ حَٰشِرِينَ ﴿١١١﴾ يَأْتُوكَ بِكُلِّ سَٰحِرٍ
عَلِيمٍ ﴿١١٢﴾ وَجَآءَ ٱلسَّحَرَةُ فِرْعَوْنَ قَالُوٓاْ إِنَّ لَنَا لَأَجْرًا إِن كُنَّا نَحْنُ ٱلْغَٰلِبِينَ ﴿١١٣﴾ قَالَ نَعَمْ
وَإِنَّكُمْ لَمِنَ ٱلْمُقَرَّبِينَ ﴿١١٤﴾ قَالُواْ يَٰمُوسَىٰٓ إِمَّآ أَن تُلْقِىَ وَإِمَّآ أَن نَّكُونَ نَحْنُ ٱلْمُلْقِينَ ﴿١١٥﴾ قَالَ أَلْقُواْ
فَلَمَّآ أَلْقَوْاْ سَحَرُوٓاْ أَعْيُنَ ٱلنَّاسِ وَٱسْتَرْهَبُوهُمْ وَجَآءُو بِسِحْرٍ عَظِيمٍ ﴿١١٦﴾ ۞ وَأَوْحَيْنَآ إِلَىٰ مُوسَىٰٓ
أَنْ أَلْقِ عَصَاكَ فَإِذَا هِىَ تَلْقَفُ مَا يَأْفِكُونَ ﴿١١٧﴾ فَوَقَعَ ٱلْحَقُّ وَبَطَلَ مَا كَانُواْ يَعْمَلُونَ ﴿١١٨﴾ فَغُلِبُواْ هُنَالِكَ
وَٱنقَلَبُواْ صَٰغِرِينَ ﴿١١٩﴾ وَأُلْقِىَ ٱلسَّحَرَةُ سَٰجِدِينَ ﴾[1].

من النتائج الآنية في هذا الموقف ما يلي :

١- بيان الحق ونشره

٢- إيمان السحرة إيماناً راسخاً برب موسى وهارون وما أتو به من عند الله من توحيد لله ، وعبادة الله وحده لا شريك له .

٣- بزوغ الحق ونصرته وعلوه

٤- الدعوة حيث كان يوم الزينة ويحضره الملأ وهو يوم مشهود

٥- إقامةُ الحجة

٦- دفعُ الشبهة .

٧- تكريم الله لأنبيائه وتأييده لهم .

٨- أن الله ينجي المؤمنين ، ولو أن حصل عليهم ما يكرهون في هذه الدنيا من أثرة عليهم ، وضيق، فهو ابتلاء وتمحيص ، من الرحمن الرحيم .

٩- أن الحق يعلو ولا يعلا عليه .

---

(١) سورة الأعراف الآيات ١٠٣ ، ١٢٠.

١٠- تكذيب دعواهم في أن موسى عليه السلام "ساحر ".

١١- خذلان الباطل ، وأهله ، وأعوانه ، وخدامه ، ولو بعد حين فمن يعتبر ؟ ويعتبر من كان له قلب أو ألقى السمع وهو شهيد.

خامساً : ما حدث بين إبراهيم وإسماعيل في الأمر بذبح إسماعيل عليهما السلام

قوله تعالى : ﴿وَقَالَ إِنِّي ذَاهِبٌ إِلَىٰ رَبِّي سَيَهْدِينِ ﴿٩٩﴾ رَبِّ هَبْ لِي مِنَ الصَّالِحِينَ ﴿١٠٠﴾ فَبَشَّرْنَاهُ بِغُلَامٍ حَلِيمٍ ﴿١٠١﴾ فَلَمَّا بَلَغَ مَعَهُ السَّعْيَ قَالَ يَا بُنَيَّ إِنِّي أَرَىٰ فِي الْمَنَامِ أَنِّي أَذْبَحُكَ فَانظُرْ مَاذَا تَرَىٰ ۚ قَالَ يَا أَبَتِ افْعَلْ مَا تُؤْمَرُ ۖ سَتَجِدُنِي إِن شَاءَ اللَّهُ مِنَ الصَّابِرِينَ ﴿١٠٢﴾ فَلَمَّا أَسْلَمَا وَتَلَّهُ لِلْجَبِينِ ﴿١٠٣﴾ وَنَادَيْنَاهُ أَن يَا إِبْرَاهِيمُ ﴿١٠٤﴾ قَدْ صَدَّقْتَ الرُّؤْيَا ۚ إِنَّا كَذَٰلِكَ نَجْزِي الْمُحْسِنِينَ ﴿١٠٥﴾ إِنَّ هَٰذَا لَهُوَ الْبَلَاءُ الْمُبِينُ ﴿١٠٦﴾ وَفَدَيْنَاهُ بِذِبْحٍ عَظِيمٍ ﴿١٠٧﴾ وَتَرَكْنَا عَلَيْهِ فِي الْآخِرِينَ ﴿١٠٨﴾ سَلَامٌ عَلَىٰ إِبْرَاهِيمَ ﴿١٠٩﴾ كَذَٰلِكَ نَجْزِي الْمُحْسِنِينَ﴾[(١)].

من النتائج الآتية في هذا الموقف ما يلي :

١- إبلاغ الخليل عليه السلام يبيّن لابنه إسماعيل عليه السلام ، أنه أمر من الله بوحي منه في رؤيا في المنام أنه يذبح ابنه إسماعيل عليه السلام.

٢- عرض أمر الله ﷻ الموحى لإبراهيم عليه السلام وهو الأمر بالذبح، على ابنه إسماعيل. ﴿فَانظُرْ مَاذَا تَرَىٰ ۚ﴾ .

٣- تسليم الابن أمره لله ﴿قَالَ يَا أَبَتِ افْعَلْ مَا تُؤْمَرُ ۖ سَتَجِدُنِي إِن شَاءَ اللَّهُ مِنَ الصَّابِرِينَ﴾ .

٤- تسليم إبراهيم الأمر إلى الله ﴿فَلَمَّا أَسْلَمَا﴾ .

٥- الشروع في التنفيذ ﴿وَتَلَّهُ لِلْجَبِينِ﴾ .

سادساً : ما حدث بين إبراهيم وقومه

قوله تعالى: ﴿إِذْ قَالَ لِأَبِيهِ وَقَوْمِهِ مَا تَعْبُدُونَ ﴿٧٠﴾ قَالُوا نَعْبُدُ أَصْنَامًا فَنَظَلُّ لَهَا عَاكِفِينَ ﴿٧١﴾ قَالَ هَلْ يَسْمَعُونَكُمْ إِذْ تَدْعُونَ ﴿٧٢﴾ أَوْ يَنفَعُونَكُمْ أَوْ يَضُرُّونَ ﴿٧٣﴾ قَالُوا بَلْ وَجَدْنَا آبَاءَنَا كَذَٰلِكَ يَفْعَلُونَ ﴿٧٤﴾ قَالَ أَفَرَأَيْتُم مَّا كُنتُمْ تَعْبُدُونَ ﴿٧٥﴾ أَنتُمْ وَآبَاؤُكُمُ الْأَقْدَمُونَ ﴿٧٦﴾ فَإِنَّهُمْ عَدُوٌّ لِّي إِلَّا رَبَّ الْعَالَمِينَ﴾.

---

(١) سورة الصافات الآية ١١٠.

من النتائج الآنية في هذا الموقف ما يلي :

١- بذل النصيحة والدعوة والرشد لقومه.

٢- إظهار الرفق واللين وهو من الجوانب المؤثرة في التفاوض.

٣- التحذير من عبادة غير الله .

٤- الثبات على الحق.

٥- إفحام الخصم بالحجة والبرهان وعادة أهل الضلال والأهواء الزيغ عن الحق والتعصب للباطل مهما أفحموا بالحجة القاطعة والدليل حيث قال تعالى : ﴿ ثُمَّ نُكِسُواْ عَلَىٰ رُءُوسِهِمْ لَقَدْ عَلِمْتَ مَا هَٰٓؤُلَآءِ يَنطِقُونَ ﴾[1].

٦- إيصال البلاغ الحق للمدعو .

٧- التذكير بالله تعالى.

---

(١) سورة الأنبياء الآية ٦٥.

المبحث الثاني :
النتائج البعدية

النتائج البعدية منها ما يحصل بعد التفاوض في زمن قد يطول ، أو يقصر ، وتلك هي النتائج البعدية والتي تسفر عنها المفاوضات ، بعد انتهائها ، ولها أحوال ، فمنها ما يكون ، عبارة عن اتفاق ، بين الأطراف ، على معاهدة ، أو عقد ، أو ميثاق ، أو موادعة ... يتم إبرامها بين الأطراف ، ويجب التزام جميع الأطراف بجميع البنود المذكورة في الاتفاق ، وكذلك شروطها ، ومن خان بشرط واحد منها يعتبر ناقضاً لها ، وكأن لم تكن ، وأمثلة ذلك كثيرة ، وتم ذكر بعضها في ثنايا آيات القرآن الكريم، أو الإشارة إليها ، ومن أمثلتها :

١- صلح الحديبية .

٢- موادعة النبي ﷺ نصارى نجران على دفع الجزية .

٣- معاهدة النبي ﷺ ، مع اليهود في المدينة وقد حصل أكثر من مرة .

وقد يتم عدم الاستجابة للمطالب التي تمت ، وهذا ما كان في كثير من الأمم الغابرة مع أنبيائهم ورسلهم حين أرسلوا إليهم ، فبعضهم أعرضوا وكفروا وكذّبوا بآيات الله، وبعضهم قتلوا أنبيائهم ظلماً وعدواناً.

ومعرفة النتائج البعدية في التفاوض مع الكفار من المشركين ، أو أهل الكتاب ، وغيرهم ، في كل ما يجري مجرى التفاوض ، له فوائد عديدة ، وفي ما يلي يتم ذكر عدد من المواقف ونتائجها البعدية من خلال الآيات الكريمة في القرآن الكريم ومنها:

١- قوله تعالى : ﴿إِنَّا فَتَحْنَا لَكَ فَتْحًا مُّبِينًا﴾ (١).

حين اعترض سهيل بن عمرو عن كتابة ، بسم الله الرحمن الرحيم ، وعن ، محمد رسول الله ، وافقه الرسول عن كتابة "بسم الله الرحمن الرحيم" وكتب بدلاً عنها "بسمك اللهم" وكتب"محمد بن عبد الله" بدلاً من أن يكتب "محمد رسول الله" ولم يؤدي النبي ﷺ والصحابة العمرة ، حيث منعتهم

---

(١) سورة الفتح الآية ١.

قريش من أدائها، ولكن حين تفاوض معهم النبي ﷺ وأبرم عقد الصلح ، نتج بعد ذلك عنها عدة نتائج ومنها ما يلي :

أ- نتج عن تفاوض الحديبية الفتح المبين قال تعالى : ﴿وَأَثَٰبَهُمۡ فَتۡحٗا قَرِيبٗا﴾ .

ب- إيقاف الحرب ، وقد كان المسلمون في حاجة إلى وقف الحرب.

ج- الاعتراف بدولة الإسلام ، وكان ذلك ضمنياً ، ودليله ، المفاوضة بين المسلمين والمشركين.

د- في هذه الفترة ، تفرغ المسلمون للدعوة فكانت الفترة الذهبية للدعوة ، وقد أثمرت عن انتشار دعوة الإسلام في الجزيرة.

هـ- أن النصر قد يتأخر ، لحكم يريدها الله ، وهذا ما حصل في هذا الصلح وقد أنجز الله هذا الفتح ، فكان كما سماه الله عز وجل فتحاً مبيناً.

و- وقد وفى عليه الصلاة والسلام، بما التزم به في عقد الصلح المبرم، وهذا من خلقه الكريم، قال تعالى : ﴿ وَإِنَّكَ لَعَلَىٰ خُلُقٍ عَظِيمٖ ﴾ (1).

ز- أثر الطاعة عل الصحابة الكرام.

٢- قوله تعالى : ﴿كَذَّبَتۡ قَبۡلَهُمۡ قَوۡمُ نُوحٖ فَكَذَّبُواْ عَبۡدَنَا وَقَالُواْ مَجۡنُونٞ وَٱزۡدُجِرَ ٩ فَدَعَا رَبَّهُۥٓ أَنِّي مَغۡلُوبٞ فَٱنتَصِرۡ ١٠ فَفَتَحۡنَآ أَبۡوَٰبَ ٱلسَّمَآءِ بِمَآءٖ مُّنۡهَمِرٖ ١١ وَفَجَّرۡنَا ٱلۡأَرۡضَ عُيُونٗا فَٱلۡتَقَى ٱلۡمَآءُ عَلَىٰٓ أَمۡرٖ قَدۡ قُدِرَ ١٢ وَحَمَلۡنَٰهُ عَلَىٰ ذَاتِ أَلۡوَٰحٖ وَدُسُرٖ ١٣ تَجۡرِي بِأَعۡيُنِنَا جَزَآءٗ لِّمَن كَانَ كُفِرَ ١٤ وَلَقَد تَّرَكۡنَٰهَآ ءَايَةٗ فَهَلۡ مِن مُّدَّكِرٖ ١٥ فَكَيۡفَ كَانَ عَذَابِي وَنُذُرِ﴾ (2).

وفي قصة نوح عليه السلام ، وردت عدد من الآيات ، توضح النتائج البعدية ومنها:

أ- قوله تعالى: ﴿ وَلَقَدۡ نَادَىٰنَا نُوحٞ فَلَنِعۡمَ ٱلۡمُجِيبُونَ ٧٥ وَنَجَّيۡنَٰهُ وَأَهۡلَهُۥ مِنَ ٱلۡكَرۡبِ ٱلۡعَظِيمِ﴾(3).

وذلك أن نوحًا عليه السلام، قام بكل أسباب الهداية من حسن الخطاب والدعوة وحسن التفاوض، فقوبل بالصد والإعراض ، حتى اعتبروه أنه يجادلهم وأكثر جدالهم كما بينت الآيات قولهم ،

---

(١) سورة القلم الآية ٤.

(٢) سورة القمر الآيات ٩ - ١٦.

(٣) سورة الصافات الآيات ٧٥ - ٧٦.

ولم تفلح معهم أي محاولات ، قال تعالى: ﴿ وَأُوحِىَ إِلَىٰ نُوحٍ أَنَّهُۥ لَن يُؤْمِنَ مِن قَوْمِكَ إِلَّا مَن قَدْ ءَامَنَ ﴾ فلما أيقن نوح عليه السلام من عدم صلاحهم، وفلاحهم، ورأى أنهم لن يستجيبوا، بل واصلوا إلى أذيته ، وتكذيبه، بكل طريق من فعال، ومقال، دعا عليهم دعوة غضب، فلبى الله دعوته، وأجاب طلبه وواساه ربه ﴿ فَلَا تَبْتَئِسْ بِمَا كَانُوا۟ يَفْعَلُونَ ﴾ وهذه تعزية لنوح عليه السلام.

ب - قال تعالى: ﴿ وَٱصْنَعِ ٱلْفُلْكَ بِأَعْيُنِنَا وَوَحْيِنَا وَلَا تُخَـٰطِبْنِى فِى ٱلَّذِينَ ظَلَمُوٓا۟ ۚ إِنَّهُم مُّغْرَقُونَ ﴾[1].

بيان للنهاية الحتمية للظالمين ، وهي إغراقهم بالطوفان.

ج - قال تعالى: ﴿ وَنُوحًا إِذْ نَادَىٰ مِن قَبْلُ فَٱسْتَجَبْنَا لَهُۥ فَنَجَّيْنَـٰهُ وَأَهْلَهُۥ مِنَ ٱلْكَرْبِ ٱلْعَظِيمِ ﴾[2].

د- قال تعالى: ﴿ قَالَ رَبِّ إِنَّ قَوْمِى كَذَّبُونِ ﴿١١٧﴾ فَٱفْتَحْ بَيْنِى وَبَيْنَهُمْ فَتْحًا وَنَجِّنِى وَمَن مَّعِىَ مِنَ ٱلْمُؤْمِنِينَ ﴾[3].

هـ- قال تعالى: ﴿ قَالَ رَبِّ ٱنصُرْنِى بِمَا كَذَّبُونِ ﴾[4].

ز- قال تعالى : ﴿ مِّمَّا خَطِيٓـَٔـٰتِهِمْ أُغْرِقُوا۟ فَأُدْخِلُوا۟ نَارًا فَلَمْ يَجِدُوا۟ لَهُم مِّن دُونِ ٱللَّهِ أَنصَارًا ﴿٢٥﴾ وَقَالَ نُوحٌ رَّبِّ لَا تَذَرْ عَلَى ٱلْأَرْضِ مِنَ ٱلْكَـٰفِرِينَ دَيَّارًا ﴿٢٦﴾ إِنَّكَ إِن تَذَرْهُمْ يُضِلُّوا۟ عِبَادَكَ وَلَا يَلِدُوٓا۟ إِلَّا فَاجِرًا كَفَّارًا ﴾[5].

ومن النتائج لظلم الظالمين وعتو المعتدين.

١- قوله تعالى : ﴿ كَذَّبَتْ عَادٌ فَكَيْفَ كَانَ عَذَابِى وَنُذُرِ ﴿١٨﴾ إِنَّآ أَرْسَلْنَا عَلَيْهِمْ رِيحًا صَرْصَرًا

(١) سورة هود الآية ٣٧.

(٢) سورة الأنبياء الآية ٧٦.

(٣) سورة الشعراء آية ١١٧.

(٤) سورة المؤمنون الآية ٣٩.

(٥) سورة نوح الآية ٢٥ - ٢٧.

فِي يَوْمِ نَحْسٍ مُّسْتَمِرٍّ ﴿١٩﴾ تَنزِعُ النَّاسَ كَأَنَّهُمْ أَعْجَازُ نَخْلٍ مُّنقَعِرٍ ﴿٢٠﴾ فَكَيْفَ كَانَ عَذَابِي وَنُذُرِ ﴾.

وهذه مساكنهم إلى يومنا هذا لم تسكن من بعدهم رغم توفر الامكانات البيئية فيها ، من ماء غزير وفير ، وتربة خصبة زراعية ، ولكنها مساكن الذين ظلموا أنفسهم ، وديارهم تقع شمال المدينة المنورة ، وتبعد ثلاثمئة كم.

٢- قال تعالى: ﴿ وَلَقَدْ كَذَّبَ أَصْحَابُ الْحِجْرِ الْمُرْسَلِينَ ﴿٨٠﴾ وَآتَيْنَاهُمْ آيَاتِنَا فَكَانُوا عَنْهَا مُعْرِضِينَ ﴿٨١﴾ وَكَانُوا يَنْحِتُونَ مِنَ الْجِبَالِ بُيُوتًا آمِنِينَ ﴿٨٢﴾ فَأَخَذَتْهُمُ الصَّيْحَةُ مُصْبِحِينَ ﴿٨٣﴾ فَمَا أَغْنَىٰ عَنْهُم مَّا كَانُوا يَكْسِبُونَ ﴾ (١).

٣- قوله تعالى: ﴿ كَذَّبَتْ ثَمُودُ بِطَغْوَاهَا ﴿١١﴾ إِذِ انبَعَثَ أَشْقَاهَا ﴿١٢﴾ فَقَالَ لَهُمْ رَسُولُ اللَّهِ نَاقَةَ اللَّهِ وَسُقْيَاهَا ﴿١٣﴾ فَكَذَّبُوهُ فَعَقَرُوهَا فَدَمْدَمَ عَلَيْهِمْ رَبُّهُم بِذَنبِهِمْ فَسَوَّاهَا ﴿١٤﴾ وَلَا يَخَافُ عُقْبَاهَا ﴾ (٢).

وقوله تعالى : ﴿ كَذَّبَتْ ثَمُودُ بِالنُّذُرِ ﴿٢٣﴾ فَقَالُوا أَبَشَرًا مِّنَّا وَاحِدًا نَّتَّبِعُهُ إِنَّا إِذًا لَّفِي ضَلَالٍ وَسُعُرٍ ﴿٢٤﴾ أَأُلْقِيَ الذِّكْرُ عَلَيْهِ مِن بَيْنِنَا بَلْ هُوَ كَذَّابٌ أَشِرٌ ﴿٢٥﴾ سَيَعْلَمُونَ غَدًا مَّنِ الْكَذَّابُ الْأَشِرُ ﴿٢٦﴾ إِنَّا مُرْسِلُو النَّاقَةِ فِتْنَةً لَّهُمْ فَارْتَقِبْهُمْ وَاصْطَبِرْ ﴿٢٧﴾ وَنَبِّئْهُمْ أَنَّ الْمَاءَ قِسْمَةٌ بَيْنَهُمْ ۖ كُلُّ شِرْبٍ مُّحْتَضَرٌ ﴿٢٨﴾ فَنَادَوْا صَاحِبَهُمْ فَتَعَاطَىٰ فَعَقَرَ ﴿٢٩﴾ فَكَيْفَ كَانَ عَذَابِي وَنُذُرِ ﴿٣٠﴾ إِنَّا أَرْسَلْنَا عَلَيْهِمْ صَيْحَةً وَاحِدَةً فَكَانُوا كَهَشِيمِ الْمُحْتَظِرِ ﴾ (٣).

تكاثرت ثمود ، نعمة الله ، على عبده هود ، عليه السلام ، ثم صرحوا بعدم الاتباع ، وطلبوا المعجزة، وهي الناقة ، فأرسلها الله إليهم ، فعقروا الناقة ، فكانت النتيجة ﴿ فَكَانُوا كَهَشِيمِ

---

(١) سورة الحجر الآيات ٨٠ – ٨٤.

(٢) سورة الشمس الآيات ١١ – ١٥ .

(٣) سورة القمر الآية ٢٢-٢٧.

ٱلۡمُحۡتَظِرِ ﴾.

٤- قوله تعالى : ﴿ كَذَّبَتۡ قَوۡمُ لُوطِۭ بِٱلنُّذُرِ ﴿٣٣﴾ إِنَّآ أَرۡسَلۡنَا عَلَيۡهِمۡ حَاصِبًا إِلَّآ ءَالَ لُوطٖۖ نَّجَّيۡنَٰهُم بِسَحَرٖ ﴿٣٤﴾ نِّعۡمَةٗ مِّنۡ عِندِنَاۚ كَذَٰلِكَ نَجۡزِي مَن شَكَرَ ﴿٣٥﴾ وَلَقَدۡ أَنذَرَهُم بَطۡشَتَنَا فَتَمَارَوۡاْ بِٱلنُّذُرِ ﴿٣٦﴾ وَلَقَدۡ رَٰوَدُوهُ عَن ضَيۡفِهِۦ فَطَمَسۡنَآ أَعۡيُنَهُمۡ فَذُوقُواْ عَذَابِي وَنُذُرِ ﴿٣٧﴾ وَلَقَدۡ صَبَّحَهُم بُكۡرَةً عَذَابٞ مُّسۡتَقِرّٞ ﴿٣٨﴾ فَذُوقُواْ عَذَابِي وَنُذُرِ ﴾(1).

تبين في قصة قوم لوط عليه السلام في هذه الآيات والآيات الواردة في ثنايا البحث ، أن قوم لوط ، فاوضوه عن ضيفه ، وكذّبوه ، رغم أن لوط عليه السلام ، أنذرهم عذاب الله وبطشه ، فتماروا بالنذر ، فكانت النتيجة ، ﴿ وَلَقَدۡ صَبَّحَهُم بُكۡرَةً عَذَابٞ مُّسۡتَقِرّٞ ﴾ وذلك جزاء الظالمين عما بدر منهم.

٥- وفي قصة موسى عليه السلام ، قوله تعالى : ﴿ فَلَمَّا جَآءَهُم مُّوسَىٰ بِـَٔايَٰتِنَا بَيِّنَٰتٖ قَالُواْ مَا هَٰذَآ إِلَّا سِحۡرٞ مُّفۡتَرٗى وَمَا سَمِعۡنَا بِهَٰذَا فِيٓ ءَابَآئِنَا ٱلۡأَوَّلِينَ ﴿٣٦﴾ وَقَالَ مُوسَىٰ رَبِّيٓ أَعۡلَمُ بِمَن جَآءَ بِٱلۡهُدَىٰ مِنۡ عِندِهِۦ وَمَن تَكُونُ لَهُۥ عَٰقِبَةُ ٱلدَّارِۖ إِنَّهُۥ لَا يُفۡلِحُ ٱلظَّٰلِمُونَ ﴿٣٧﴾ وَقَالَ فِرۡعَوۡنُ يَٰٓأَيُّهَا ٱلۡمَلَأُ مَا عَلِمۡتُ لَكُم مِّنۡ إِلَٰهٍ غَيۡرِي فَأَوۡقِدۡ لِي يَٰهَٰمَٰنُ عَلَى ٱلطِّينِ فَٱجۡعَل لِّي صَرۡحٗا لَّعَلِّيٓ أَطَّلِعُ إِلَىٰٓ إِلَٰهِ مُوسَىٰ وَإِنِّي لَأَظُنُّهُۥ مِنَ ٱلۡكَٰذِبِينَ ﴿٣٨﴾ وَٱسۡتَكۡبَرَ هُوَ وَجُنُودُهُۥ فِي ٱلۡأَرۡضِ بِغَيۡرِ ٱلۡحَقِّ وَظَنُّوٓاْ أَنَّهُمۡ إِلَيۡنَا لَا يُرۡجَعُونَ ﴿٣٩﴾ فَأَخَذۡنَٰهُ وَجُنُودَهُۥ فَنَبَذۡنَٰهُمۡ فِي ٱلۡيَمِّۖ فَٱنظُرۡ كَيۡفَ كَانَ عَٰقِبَةُ ٱلظَّٰلِمِينَ ﴿٤٠﴾ وَجَعَلۡنَٰهُمۡ أَئِمَّةٗ يَدۡعُونَ إِلَى ٱلنَّارِۖ وَيَوۡمَ ٱلۡقِيَٰمَةِ لَا يُنصَرُونَ ﴿٤١﴾ وَأَتۡبَعۡنَٰهُمۡ فِي هَٰذِهِ ٱلدُّنۡيَا لَعۡنَةٗۖ وَيَوۡمَ ٱلۡقِيَٰمَةِ هُم مِّنَ ٱلۡمَقۡبُوحِينَ ﴿٤٢﴾ وَلَقَدۡ ءَاتَيۡنَا مُوسَى ٱلۡكِتَٰبَ مِنۢ بَعۡدِ مَآ أَهۡلَكۡنَا ٱلۡقُرُونَ ٱلۡأُولَىٰ بَصَآئِرَ لِلنَّاسِ وَهُدٗى

(١) سورة القمر الآية ٢٨ - ٤٩.

وَرَحْمَةً لَّعَلَّهُمْ يَتَذَكَّرُونَ ﴾ [1].

وقوله تعالى : ﴿ وَجَٰوَزْنَا بِبَنِىٓ إِسْرَٰٓءِيلَ ٱلْبَحْرَ فَأَتْبَعَهُمْ فِرْعَوْنُ وَجُنُودُهُۥ بَغْيًا وَعَدْوًا ۖ حَتَّىٰٓ إِذَآ أَدْرَكَهُ ٱلْغَرَقُ قَالَ ءَامَنتُ أَنَّهُۥ لَآ إِلَٰهَ إِلَّا ٱلَّذِىٓ ءَامَنَتْ بِهِۦ بَنُوٓا۟ إِسْرَٰٓءِيلَ وَأَنَا۠ مِنَ ٱلْمُسْلِمِينَ ﴿٩٠﴾ ءَآلْـَٰٔنَ وَقَدْ عَصَيْتَ قَبْلُ وَكُنتَ مِنَ ٱلْمُفْسِدِينَ ﴿٩١﴾ فَٱلْيَوْمَ نُنَجِّيكَ بِبَدَنِكَ لِتَكُونَ لِمَنْ خَلْفَكَ ءَايَةً ۚ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ ٱلنَّاسِ عَنْ ءَايَٰتِنَا لَغَٰفِلُونَ ﴾ [2].

فمن يرد الله فتنته هلك، ومن يحلل عليه غضب الله فقد هوى وهو على كل شيء قدير .

وقوله تعالى : ﴿ وَنَادَىٰ فِرْعَوْنُ فِى قَوْمِهِۦ قَالَ يَٰقَوْمِ أَلَيْسَ لِى مُلْكُ مِصْرَ وَهَٰذِهِ ٱلْأَنْهَٰرُ تَجْرِى مِن تَحْتِىٓ ۖ أَفَلَا تُبْصِرُونَ ﴿٥١﴾ أَمْ أَنَا۠ خَيْرٌ مِّنْ هَٰذَا ٱلَّذِى هُوَ مَهِينٌ وَلَا يَكَادُ يُبِينُ ﴿٥٢﴾ فَلَوْلَآ أُلْقِىَ عَلَيْهِ أَسْوِرَةٌ مِّن ذَهَبٍ أَوْ جَآءَ مَعَهُ ٱلْمَلَٰٓئِكَةُ مُقْتَرِنِينَ ﴿٥٣﴾ فَٱسْتَخَفَّ قَوْمَهُۥ فَأَطَاعُوهُ ۚ إِنَّهُمْ كَانُوا۟ قَوْمًا فَٰسِقِينَ ﴿٥٤﴾ فَلَمَّآ ءَاسَفُونَا ٱنتَقَمْنَا مِنْهُمْ فَأَغْرَقْنَٰهُمْ أَجْمَعِينَ ﴿٥٥﴾ فَجَعَلْنَٰهُمْ سَلَفًا وَمَثَلًا لِّلْءَاخِرِينَ ﴾ [3].

وقوله تعالى : ﴿ وَلَقَدْ جَآءَ ءَالَ فِرْعَوْنَ ٱلنُّذُرُ ﴿٤١﴾ كَذَّبُوا۟ بِـَٔايَٰتِنَا كُلِّهَا فَأَخَذْنَٰهُمْ أَخْذَ عَزِيزٍ مُّقْتَدِرٍ ﴿٤٢﴾ أَكُفَّارُكُمْ خَيْرٌ مِّنْ أُو۟لَٰٓئِكُمْ أَمْ لَكُم بَرَآءَةٌ فِى ٱلزُّبُرِ ﴿٤٣﴾ أَمْ يَقُولُونَ نَحْنُ جَمِيعٌ مُّنتَصِرٌ ﴿٤٤﴾ سَيُهْزَمُ ٱلْجَمْعُ وَيُوَلُّونَ ٱلدُّبُرَ ﴿٤٥﴾ بَلِ ٱلسَّاعَةُ مَوْعِدُهُمْ وَٱلسَّاعَةُ أَدْهَىٰ وَأَمَرُّ ﴿٤٦﴾ إِنَّ ٱلْمُجْرِمِينَ فِى ضَلَٰلٍ وَسُعُرٍ ﴿٤٧﴾ يَوْمَ يُسْحَبُونَ فِى ٱلنَّارِ عَلَىٰ وُجُوهِهِمْ ذُوقُوا۟ مَسَّ سَقَرَ ﴿٤٨﴾ إِنَّا كُلَّ شَىْءٍ خَلَقْنَٰهُ بِقَدَرٍ ﴾ [4].

وقد طالت قصة موسى وهارون ، عليهما السلام ، مع فرعون وقومه ، فكانت أحداث ، ومواقف شتى ، فكانت النتيجة ، في قوله تعالى : ﴿ فَٱنتَقَمْنَا مِنْهُمْ فَأَغْرَقْنَٰهُمْ فِى ٱلْيَمِّ بِأَنَّهُمْ كَذَّبُوا۟

---

(١) سورة القصص الآية ٣٦.

(٢) سورة يونس الآيات ٩٠ - ٩٢.

(٣) سورة الزخرف الآيات ٥١ - ٥٦.

(٤) سورة القمر الآيات ٤١ - ٤٩.

بِـَٔايَٰتِنَا وَكَانُواْ عَنۡهَا غَٰفِلِينَ ﴿١٣٦﴾ ﴾ [1]

٦- قوله تعالى : ﴿ وَلَا يَنفَعُكُمۡ نُصۡحِيٓ إِنۡ أَرَدتُّ أَنۡ أَنصَحَ لَكُمۡ إِن كَانَ ٱللَّهُ يُرِيدُ أَن يُغۡوِيَكُمۡۚ هُوَ رَبُّكُمۡ وَإِلَيۡهِ تُرۡجَعُونَ ﴾ [2].

يهدي من يشاء بفضله ، ويضل من يشاء بعدله ، سبحانه وهو فعال لما يريد، وهو العزيز الحكيم.

٧- قوله تعالى : ﴿ وَإِن يَرَوۡاْ ءَايَةٗ يُعۡرِضُواْ وَيَقُولُواْ سِحۡرٞ مُّسۡتَمِرّٞ ﴿٢﴾ وَكَذَّبُواْ وَٱتَّبَعُوٓاْ أَهۡوَآءَهُمۡۚ وَكُلُّ أَمۡرٖ مُّسۡتَقِرّٞ ﴿٣﴾ وَلَقَدۡ جَآءَهُم مِّنَ ٱلۡأَنۢبَآءِ مَا فِيهِ مُزۡدَجَرٌ ﴿٤﴾ حِكۡمَةُۢ بَٰلِغَةٞۖ فَمَا تُغۡنِ ٱلنُّذُرُ ﴿٥﴾ فَتَوَلَّ عَنۡهُمۡۘ يَوۡمَ يَدۡعُ ٱلدَّاعِ إِلَىٰ شَيۡءٖ نُّكُرٍ ﴿٦﴾ خُشَّعًا أَبۡصَٰرُهُمۡ يَخۡرُجُونَ مِنَ ٱلۡأَجۡدَاثِ كَأَنَّهُمۡ جَرَادٞ مُّنتَشِرٞ ﴿٧﴾ مُّهۡطِعِينَ إِلَى ٱلدَّاعِۖ يَقُولُ ٱلۡكَٰفِرُونَ هَٰذَا يَوۡمٌ عَسِرٞ ﴾ [3].

عليم ، بمن يستحق الهداية، ومن يستحق الغواية "فلو شاء لهداكم أجمعين " سبحانه له الحكمة البالغة.

ونتائج المؤمنين المتقين على مر الزمان ، قوله تعالى : ﴿ إِنَّ ٱلۡمُتَّقِينَ فِي جَنَّٰتٖ وَنَهَرٖ ﴿٥٤﴾ فِي مَقۡعَدِ صِدۡقٍ عِندَ مَلِيكٖ مُّقۡتَدِرِۭ ﴾ [4].

من النتائج البعدية ما يستدل به أن ليس كل شيء قابل للتفاوض :

١- البراءة من الشرك كما قال تعالى: ﴿ وَإِن كَذَّبُوكَ فَقُل لِّي عَمَلِي وَلَكُمۡ عَمَلُكُمۡۖ أَنتُم بَرِيٓـُٔونَ مِمَّآ أَعۡمَلُ وَأَنَا۠ بَرِيٓءٞ مِّمَّا تَعۡمَلُونَ ﴾ [5].

٢- قال تعالى : ﴿ ٱلَّذِينَ يُجَٰدِلُونَ فِيٓ ءَايَٰتِ ٱللَّهِ بِغَيۡرِ سُلۡطَٰنٍ أَتَىٰهُمۡۖ كَبُرَ مَقۡتًا عِندَ ٱللَّهِ

---

(١) سورة الأعراف الآية ١٣٦ .

(٢) سورة هود الآية ٣٤.

(٣) سورة القمر الآيات ٢ - ٦.

(٤) سورة القمر الآيات ٥٤-٥٥ .

(٥) سورة يونس الآية ٤١.

وَعِندَ ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْۚ كَذَٰلِكَ يَطۡبَعُ ٱللَّهُ عَلَىٰ كُلِّ قَلۡبِ مُتَكَبِّرٖ جَبَّارٖ ﴾ (١).

٣- قال تعالى: ﴿ وَٱلَّذِينَ يُحَآجُّونَ فِي ٱللَّهِ مِنۢ بَعۡدِ مَا ٱسۡتُجِيبَ لَهُۥ حُجَّتُهُمۡ دَاحِضَةٌ عِندَ رَبِّهِمۡ وَعَلَيۡهِمۡ غَضَبٞ وَلَهُمۡ عَذَابٞ شَدِيدٌ ﴾ (٢).

٤- قال تعالى: ﴿ فَأَعۡرِضۡ عَن مَّن تَوَلَّىٰ عَن ذِكۡرِنَا وَلَمۡ يُرِدۡ إِلَّا ٱلۡحَيَوٰةَ ٱلدُّنۡيَا ﴾ (٣).

٥- قال تعالى: ﴿ قُلۡ أَفَغَيۡرَ ٱللَّهِ تَأۡمُرُوٓنِّيٓ أَعۡبُدُ أَيُّهَا ٱلۡجَٰهِلُونَ ﴾ (٤).

٦- لما أصر على الشرك قوم إبراهيم عليه السلام اعتزلهم كما قال تعالى: ﴿ فَلَمَّا ٱعۡتَزَلَهُمۡ وَمَا يَعۡبُدُونَ مِن دُونِ ٱللَّهِ وَهَبۡنَا لَهُۥٓ إِسۡحَٰقَ وَيَعۡقُوبَۖ وَكُلًّا جَعَلۡنَا نَبِيّٗا ﴾ (٥).

٧- ففي الدين ، قال تعالى: ﴿ إِنَّ ٱلدِّينَ عِندَ ٱللَّهِ ٱلۡإِسۡلَٰمُ ﴾ (٦).

٨- وأثبت - جل وعلا - للكفار كذلك ديناً اخترعوه فقال: ﴿ لَكُمۡ دِينُكُمۡ وَلِيَ دِينِ ﴾ (٧).

٩- قوله تعالى : ﴿ وَلَا تَهِنُواْ وَلَا تَحۡزَنُواْ وَأَنتُمُ ٱلۡأَعۡلَوۡنَ إِن كُنتُم مُّؤۡمِنِينَ ﴾ (٨).

القضايا المقطوعة في الدين ليست محلاً للتفاوض

فلما حاول المرتدون التفاوض حول منع الزكاة ، وقالوا كنا نؤديها لرسول الله وقد توفي.

وفي الحديث الذي رواه أبو هريرة رضي الله عنه قال: لما توفي رسول الله ﷺ وكان أبو بكر رضي الله عنه وكفر من كفر من العرب فقال عمر رضي الله عنه كيف تقاتل الناس ؟ وقد قال رسول الله ﷺ " أمرت أن أقاتل الناس حتى يقولوا لا إله إلا الله فمن قالها فقد عصم مني ماله ونفسه إلا بحقه

---

(١) سورة غافر الآية ٣٥.

(٢) سورة الشورى الآية ١٦.

(٣) سوؤة النجم الآية ٢٩.

(٤) سورة الزمر الآية ٦٤.

(٥) سورة مريم الآية ٤٩.

(٦) سورة آل عمران الآية ١٩.

(٧) سورة الكافرون الآية ١.

(٨) سورة آل عمران الآية ١٣٩.

وحسابه على الله " . فقال والله لأقاتلن من فرق بين الصلاة والزكاة فإن الزكاة حق المال والله لو منعوني عناقا كانوا يؤدونها إلى رسول الله ﷺ لقاتلتهم على منعها. قال عمر رضي الله عنه فوالله ما هو إلا أن قد شرح الله صدر أبي بكر رضي الله عنه فعرفت أنه الحق"(١).

وكذلك قضايا تعدد الزوجات، وفريضة الجهاد، وتحريم الزنا والخمر والربا، وغيره ، مما لا يمكن أن يقبل فيه أدنى تفاوض ، قال تعالى : ﴿فَمَاذَا بَعْدَ ٱلْحَقِّ إِلَّا ٱلضَّلَٰلُ ﴾ .

وأثبت للكفار كذلك ديناً اخترعوه فقال تعالى : ﴿ لَكُمْ دِينُكُمْ وَلِيَ دِينِ ﴾ (٢).

وبين سبحانه أن العاقبة للمؤمنين كما في قوله تعالى :﴿وَلَا تَهِنُوا۟ وَلَا تَحْزَنُوا۟ وَأَنتُمُ ٱلْأَعْلَوْنَ إِن كُنتُم مُّؤْمِنِينَ ﴾(٣).

العهود والمواثيق

ومن الآيات التي ذكر فيها العهد والميثاق ما يلي :

١- قال تعالى : ﴿ كَيْفَ يَكُونُ لِلْمُشْرِكِينَ عَهْدٌ عِندَ ٱللَّهِ وَعِندَ رَسُولِهِۦٓ إِلَّا ٱلَّذِينَ عَٰهَدتُّمْ عِندَ ٱلْمَسْجِدِ ٱلْحَرَامِ ۖ فَمَا ٱسْتَقَٰمُوا۟ لَكُمْ فَٱسْتَقِيمُوا۟ لَهُمْ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ يُحِبُّ ٱلْمُتَّقِينَ ﴾ (٤) وفي هذه الآية الكريمة يأمر الله سبحانه المؤمنين بالاستقامة في العهد لمن يستقيم به ، وأن ذلك من التقوى لله كما بينت الآية وأن الله يحب المتقين

٢- قال تعالى : ﴿ وَأَوْفُوا۟ بِعَهْدِ ٱللَّهِ إِذَا عَٰهَدتُّمْ وَلَا تَنقُضُوا۟ ٱلْأَيْمَٰنَ بَعْدَ تَوْكِيدِهَا وَقَدْ جَعَلْتُمُ ٱللَّهَ عَلَيْكُمْ كَفِيلًا ۚ إِنَّ ٱللَّهَ يَعْلَمُ مَا تَفْعَلُونَ ﴿٩١﴾ وَلَا تَكُونُوا۟ كَٱلَّتِى نَقَضَتْ غَزْلَهَا مِنۢ بَعْدِ قُوَّةٍ أَنكَٰثًا تَتَّخِذُونَ أَيْمَٰنَكُمْ دَخَلًۢا بَيْنَكُمْ أَن تَكُونَ أُمَّةٌ هِىَ أَرْبَىٰ مِنْ أُمَّةٍ ۚ إِنَّمَا يَبْلُوكُمُ ٱللَّهُ بِهِۦ ۚ وَلَيُبَيِّنَنَّ لَكُمْ يَوْمَ ٱلْقِيَٰمَةِ مَا كُنتُمْ فِيهِ تَخْتَلِفُونَ ﴿٩٢﴾ وَلَوْ شَآءَ

---

(١) صحيح البخاري ، محمد بن إسماعيل البخاري ، باب وجوب الزكاة ، ح ١٣٣٥، ج ٢ ص ٥٠٧ .

(٢) سورة الكافرون الآية ٦ .

(٣) سورة آل عمؤان الآية ١٣٩.

(٤) سورة التوبة آية ٧.

ٱللَّهُ لَجَعَلَكُمْ أُمَّةً وَٰحِدَةً وَلَٰكِن يُضِلُّ مَن يَشَآءُ وَيَهْدِى مَن يَشَآءُ ۚ وَلَتُسْـَٔلُنَّ عَمَّا كُنتُمْ تَعْمَلُونَ ﴾ [1].

٣- قال تعالى : ﴿ وَدُّوا۟ لَوْ تَكْفُرُونَ كَمَا كَفَرُوا۟ فَتَكُونُونَ سَوَآءً ۖ فَلَا تَتَّخِذُوا۟ مِنْهُمْ أَوْلِيَآءَ حَتَّىٰ يُهَاجِرُوا۟ فِى سَبِيلِ ٱللَّهِ ۚ فَإِن تَوَلَّوْا۟ فَخُذُوهُمْ وَٱقْتُلُوهُمْ حَيْثُ وَجَدتُّمُوهُمْ ۖ وَلَا تَتَّخِذُوا۟ مِنْهُمْ وَلِيًّا وَلَا نَصِيرًا ﴿٨٩﴾ إِلَّا ٱلَّذِينَ يَصِلُونَ إِلَىٰ قَوْمٍۭ بَيْنَكُمْ وَبَيْنَهُم مِّيثَٰقٌ أَوْ جَآءُوكُمْ حَصِرَتْ صُدُورُهُمْ أَن يُقَٰتِلُوكُمْ أَوْ يُقَٰتِلُوا۟ قَوْمَهُمْ ۚ وَلَوْ شَآءَ ٱللَّهُ لَسَلَّطَهُمْ عَلَيْكُمْ فَلَقَٰتَلُوكُمْ ۚ فَإِنِ ٱعْتَزَلُوكُمْ فَلَمْ يُقَٰتِلُوكُمْ وَأَلْقَوْا۟ إِلَيْكُمُ ٱلسَّلَمَ فَمَا جَعَلَ ٱللَّهُ لَكُمْ عَلَيْهِمْ سَبِيلًا ﴿٩٠﴾ سَتَجِدُونَ ءَاخَرِينَ يُرِيدُونَ أَن يَأْمَنُوكُمْ وَيَأْمَنُوا۟ قَوْمَهُمْ كُلَّ مَا رُدُّوٓا۟ إِلَى ٱلْفِتْنَةِ أُرْكِسُوا۟ فِيهَا ۚ فَإِن لَّمْ يَعْتَزِلُوكُمْ وَيُلْقُوٓا۟ إِلَيْكُمُ ٱلسَّلَمَ وَيَكُفُّوٓا۟ أَيْدِيَهُمْ فَخُذُوهُمْ وَٱقْتُلُوهُمْ حَيْثُ ثَقِفْتُمُوهُمْ ۚ وَأُو۟لَٰٓئِكُمْ جَعَلْنَا لَكُمْ عَلَيْهِمْ سُلْطَٰنًا مُّبِينًا ﴾ [2].

٤- قال تعالى : ﴿ وَمَا كَانَ لِمُؤْمِنٍ أَن يَقْتُلَ مُؤْمِنًا إِلَّا خَطَـًٔا ۚ وَمَن قَتَلَ مُؤْمِنًا خَطَـًٔا فَتَحْرِيرُ رَقَبَةٍ مُّؤْمِنَةٍ وَدِيَةٌ مُّسَلَّمَةٌ إِلَىٰٓ أَهْلِهِۦٓ إِلَّآ أَن يَصَّدَّقُوا۟ ۚ فَإِن كَانَ مِن قَوْمٍ عَدُوٍّ لَّكُمْ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَتَحْرِيرُ رَقَبَةٍ مُّؤْمِنَةٍ ۖ وَإِن كَانَ مِن قَوْمٍۭ بَيْنَكُمْ وَبَيْنَهُم مِّيثَٰقٌ فَدِيَةٌ مُّسَلَّمَةٌ إِلَىٰٓ أَهْلِهِۦ وَتَحْرِيرُ رَقَبَةٍ مُّؤْمِنَةٍ ۖ فَمَن لَّمْ يَجِدْ فَصِيَامُ شَهْرَيْنِ مُتَتَابِعَيْنِ تَوْبَةً مِّنَ ٱللَّهِ ۗ وَكَانَ ٱللَّهُ عَلِيمًا حَكِيمًا ﴾ [3].

٥- قال تعالى : ﴿ إِنَّ ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ وَهَاجَرُوا۟ وَجَٰهَدُوا۟ بِأَمْوَٰلِهِمْ وَأَنفُسِهِمْ فِى سَبِيلِ ٱللَّهِ وَٱلَّذِينَ ءَاوَوا۟ وَّنَصَرُوٓا۟ أُو۟لَٰٓئِكَ بَعْضُهُمْ أَوْلِيَآءُ بَعْضٍ ۚ وَٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ وَلَمْ يُهَاجِرُوا۟ مَا لَكُم مِّن وَلَٰيَتِهِم مِّن شَىْءٍ حَتَّىٰ يُهَاجِرُوا۟ ۚ وَإِنِ ٱسْتَنصَرُوكُمْ فِى ٱلدِّينِ فَعَلَيْكُمُ ٱلنَّصْرُ إِلَّا عَلَىٰ قَوْمٍۭ بَيْنَكُمْ وَبَيْنَهُم

---

(١) سورة النحل الآيات ٩١ - ٩٣.

(٢) سورة النساء الآيات ٨٩ - ٩١.

(٣) سورة النساء الآية ٩٢.

مِّيثَٰقٌۗ وَٱللَّهُ بِمَا تَعۡمَلُونَ بَصِيرٞ ٧٢ وَٱلَّذِينَ كَفَرُواْ بَعۡضُهُمۡ أَوۡلِيَآءُ بَعۡضٍۚ إِلَّا تَفۡعَلُوهُ تَكُن فِتۡنَةٞ فِي ٱلۡأَرۡضِ وَفَسَادٞ كَبِيرٞ ﴾ [1].

٦- قال تعالى: ﴿وَإِنِ ٱمۡرَأَةٌ خَافَتۡ مِنۢ بَعۡلِهَا نُشُوزًا أَوۡ إِعۡرَاضٗا فَلَا جُنَاحَ عَلَيۡهِمَآ أَن يُصۡلِحَا بَيۡنَهُمَا صُلۡحٗاۚ وَٱلصُّلۡحُ خَيۡرٞۗ وَأُحۡضِرَتِ ٱلۡأَنفُسُ ٱلشُّحَّۚ وَإِن تُحۡسِنُواْ وَتَتَّقُواْ فَإِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِمَا تَعۡمَلُونَ خَبِيرٗا ﴾ [2] وقد عقد رسول الله ﷺ معاهدات مع المهاجرين والأنصار وكذلك مع اليهود بالمدينة

وكتب رسول الله ﷺ عدة كتب لبعض قبائل المسلمين ، وقبائل أخرى من العرب غير المسلمين، كما كتب لبعض اليهود وبعض النصارى، وقد تضمنت هذه الكتب بعض العهود والمواثيق بين الرسول ﷺ وأولئك الذين كتب إليهم.

العهود والمواثيق ونتائجها البعدية

جاء اهتمام الإسلام ببناء المجتمع المسلم ، فشرعت التشريعات التي يأمن المجتمع بها ويراعى فيها جلب المصالح، والحفاظ عليها، ودرء المفاسد ، حتى تنتظم حياة الناس ، ومن تلك التشريعات العهود والمواثيق والصلح، والموادعة، فقد أولاها القرآن الكريم اهتماماً بالغاً ، فكانت لبنة قوية مباركة ، ونتج عنها معالجة القضايا السياسية والاجتماعية ، ومن الجوانب الاجتماعية ، قضية الزواج والطلاق فهي تعتبر قضية اجتماعية هامة ويؤخذ فيها الميثاق الغليظ ، ويدل ذلك على أهميتها وأثرها، قال تعالى: ﴿وَإِنۡ أَرَدتُّمُ ٱسۡتِبۡدَالَ زَوۡجٖ مَّكَانَ زَوۡجٖ وَءَاتَيۡتُمۡ إِحۡدَىٰهُنَّ قِنطَارٗا فَلَا تَأۡخُذُواْ مِنۡهُ شَيۡـًٔاۚ أَتَأۡخُذُونَهُۥ بُهۡتَٰنٗا وَإِثۡمٗا مُّبِينٗا ٢٠ وَكَيۡفَ تَأۡخُذُونَهُۥ وَقَدۡ أَفۡضَىٰ بَعۡضُكُمۡ إِلَىٰ بَعۡضٖ وَأَخَذۡنَ مِنكُم مِّيثَٰقًا غَلِيظٗا ﴾ [3] .

وما حدث بين يعقوب وبين أبنائه كما قال تعالى : ﴿ قَالَ لَنۡ أُرۡسِلَهُۥ مَعَكُمۡ حَتَّىٰ تُؤۡتُونِ

---

(١) سورة الأنفال الآيات ٧٢ ، ٧٣ .

(٢) سورة النساء الآية ١٢٨ .

(٣) سورة النساء الآيات ٢٠- ٢١.

مَوْثِقًا مِّنَ ٱللَّهِ لَتَأْتُنَّنِي بِهِۦٓ إِلَّآ أَن يُحَاطَ بِكُمْۖ فَلَمَّآ ءَاتَوْهُ مَوْثِقَهُمْ قَالَ ٱللَّهُ عَلَىٰ مَا نَقُولُ وَكِيلٌ ﴾ [1].

وقال تعالى: ﴿أَلَمْ تَعْلَمُوٓاْ أَنَّ أَبَاكُمْ قَدْ أَخَذَ عَلَيْكُم مَّوْثِقًا مِّنَ ٱللَّهِ ﴾ [2].

ف "الميثاق كان عاملاً حاسمًا في بداية ونهاية هذه القضية الاجتماعية"[3] وفاز الموفون بالعهد بثناء الله لهم في الكتاب وهم"أولو الألباب –كما في سورة الرعد– هم الذين يوفون بعهد الله ولا ينقضون الميثاق وهم كذلك يتصفون بصفة لازمة للصفة الأولى وهي أنهم يصلون ما أمر الله به أن يوصل من صلة الوالدين والأرحام وحقوق الجوار وغيرهما مما أمر الله به"[4] قال تعالى: ﴿ ٱلَّذِينَ يُوفُونَ بِعَهْدِ ٱللَّهِ وَلَا يَنقُضُونَ ٱلْمِيثَٰقَ ﴿٢٠﴾ وَٱلَّذِينَ يَصِلُونَ مَآ أَمَرَ ٱللَّهُ بِهِۦٓ أَن يُوصَلَ ﴾ [5].

ويستفاد أن الصلح ، والعهود ، والمواثيق ، والتحكيم بين الأطراف ، هي عبارة عن نتائج تتمخض عن مفاوضات ومداولات ومراجعات في عدد من الجوانب الحياتية .

نموذج من معاهدات رسول الله ، صلى الله عليه وسلم، مع يهود المدينة

عقد رسول الله المعاهدة ، مع يهود المدينة ، بعد هجرته إليها مباشرة ، وفي أوائل أيامه بها؛ مما يدل دلالة قاطعة على فكره التعايش ورغبة رسول الله في مسالمة غير المسلمين ، وقد جاء في نصوص المعاهدة ما يلي:

"١- أن يهود بني عوف أمة مع المؤمنين، لليهود دينهم وللمسلمين دينهم، مواليهم وأنفسهم.

٢- وأن على اليهود نفقتهم، وعلى المسلمين نفقتهم.

٣- وأن بينهم النصر على من حارب أهل هذه الصحيفة.

٤- وأن بينهم النصح والنصيحة، والبر دون الإثم.

٥- وأنه لا يأثم امرؤٌ بحليفه.

٦- وأن النصر للمظلوم.

---

(١) سورة يوسف الآية ٦٦.

(٢) سورة يوسف الآية ٨٠.

(٣) ناصر العمر ، العهد والميثاق في القرآن الكريم ص٢٦ https://www.google.com.sa/search1.34.heirloom

(٤) المرجع السابق .

(٥) سورة الرعد الآية ٢٠، ٢١.

٧- وأن اليهود ينفقون مع المؤمنين ما داموا محاربين.

٨- وأن يثرب حرام جوفها لأهل هذه الصحيفة.

٩- وأنه ما كان بين أهل هذه الصحيفة من حدث أو شجار يخاف فساده فإن مردَّه إلى الله"[(١)].

من النتائج البعدية للعهود والمواثيق التي تنجم عن التفاوض ما يلي :

أ- تنظيم العلاقات بين المسلمين فيما بينهم.

ب- تنظيم العلاقات بين المسلمين، وبغير المسلمين، من اليهود، وغيرهم في مجتمع المدينة وما جاورها.

ج- توفير الأمن والاطمئنان للمجتمع.

د- إيجاد طرق وسبل للتعايش الاجتماعي والتعامل السلمي بين الناس مسلمين وغير مسلمين على اختلاف أديانهم ، ومنهم اليهود الذين هم قوم بهت ومعلوم أن صدورهم مليئة بالغل والحسد والحقد ، ويبطنون أكثر من ذلك .

هـ- درء الأخطار عن المجتمع .

و- إعداد المجتمع وتنمية العلاقات الاجتماعية فيما بينهم .

ز- عامل من عوامل الاستقرار للدولة.

ح- إظهار قوة الدولة الإسلامية وهيمنتها.

ط- القبائل تفضل وتبحث سبل التقرب والتودد من المسلمين.

ي- رغبة القبائل في الأمان منها.

ك- طلب القبائل الحماية ضد أعدائهم ، وهذا أثر فعَّال في تحسين العلاقة بين الدول والمجتمعات.

ل- تقرير أن الوفاء بالمعاهدات والمواثيق يحلّ السلام ، كما فعل النبي ﷺ ، مع أعدائه ، في صلح الحديبية وغيره ، امتثالاً لقوله تبارك وتعالى : ﴿ وَأَوۡفُواْ بِعَهۡدِ ٱللَّهِ إِذَا عَٰهَدتُّمۡ

---

(١) السيرة النبوية ابن هشام مرجع سابق باب هجرة الرسول ، ج٣ ص ٣٤.

وَلَا تَنقُضُواْ ٱلۡأَيۡمَٰنَ بَعۡدَ تَوۡكِيدِهَا ﴾[1].

وفي تفسير هذه الآية يقول ابن كثير "وهذا مما يأمر الله تعالى به، وهو الوفاء بالعهود والمواثيق، والمحافظة على الأيمان المؤكَّدة"[2].

م- وقف الحرب وما يدعو لها.

ن- معرفة أساليب، وطرق المداهنة، والزيف، والمراوغة ، وتغيير الحقائق ، والتناقض ونحو ذلك، مما يصدر من الطرف المقابل للتفاوض ، وذلك من خلال الممارسة المستمرة للتفاوض مع الأطراف الأخرى .

وقد"حَرَصَ رسول الله ﷺ والصحابة على استمرار تطبيق بنود المعاهدة، "فكان التعايش السلمي الآمن مع مَنْ يعيش من اليهود مع رسول الله ﷺ والمسلمين هو سمة الحياة داخل المدينة؛ فبدأ التبادل التجاري بينهم حيث امتلأت أسواق اليهود في المدينة بالمسلمين، ومن أشهر أسواق اليهود سوق بني قينقاع. وإتمام عمليات البيع والشراء لا تتم إلا بين قوم يأمن بعضهم بعضًا، وقد كانت المرأة المسلمة تذهب بنفسها لتشتري من اليهود في سوقهم دون حرج؛ مما يدل على مدى ثقة المسلمين باليهود، كما اشترى عثمان بن عفان ﷺ بئر رومة من يهودي"[3].

فتعتبر هذه المعايشة الاجتماعية والاقتصادية نتائج بعدية للتفاوض الذي حصل مع اليهود في المدينة واستمر لفترة محدودة نظراً لأن اليهود كانوا ينقضون العهود في كل عام مرة أو مرتين كما ذكرت الآيات ، حتى أجلاهم عليه الصلاة والسلام من المدينة .

و معاهدة أخرى وهي "معاهدة رسول الله مع يهود خيبر فقد تمَّت بعد حربهم، التي لم يلجأ إليها رسول الله إلاَّ بعد تأكُّده من أنها أصبحت ملاذًا لمن يريد التخطيط لهدم الدولة الإسلامية وتقويض بنيانها، فقد لجأ إليها سلامُ بن أبي الحقيق المعروف بأبي رافع، وكنانة بن الربيع بن أبي الحقيق، وحيي بن أخطب، وهم من أشراف بني النضير، ومن ألدّ أعداء المسلمين، ومن الذين أجلاهم رسول الله من المدينة بعد ما اقترفوا من الجرائم، فبدأ يهود بنو النضير المقيمون بخيبر، ومن معهم من يهود خيبر وزعمائها بتأليب المجتمع القَبَلي على المسلمين؛ فخرجت مجموعة من يهود خيبر

---

(١) سورة النحل الآية ٩١.

(٢) تفسير ابن كثير ، دار طيبة ، مرجع سابق ، ج ٤ ص ٥٩٨.

(٣) ابن هشام: السيرة النبوية مرجع سابق ، ج١ ص ٥٠٣، ٥٠٤.

ويهود بني النضير لتجميع الأحزاب المشركة بهدف حصار المسلمين، فكانت غزوة الأحزاب ، التي تجمَّع فيها أكثر من عشرة آلاف مقاتل من المشركين؛ لإبادة المسلمين في المدينة، ولكن الله مَنَّ على المسلمين بنصره فيها، ولكن خيبر أصبحت بؤرة خطرٍ عظيمٍ على المسلمين؛ لذلك كان لا بُدَّ من تأديبهم، ومحاسبتهم على بعض ما اقترفوا من جرائم في حقِّ الدولة الإسلامية.

فخرج النبي لمحاربتهم في العام السابع من الهجرة، وبعد معارك عديدة وحصار لحصونهم الواحد تلو الآخر طلب اليهود أن ينزلوا على الصلح ، وأن **يتفاوضوا** مع رسول الله ، وقَبِلَ رسول الله منهم ذلك، وكانت خلاصة الأمر أن تمَّ التصالح على حقْن دمائهم، ودماء كل من في الحصون من المقاتلة والذُّرِّيَّة والنساء، وعلى أن يتركوا خلفهم الديار، والسلاح، والأموال، والذهب، والفضة، ويخرجوا دون شيء ، كما اشترط رسول الله في هذه المعاهدة عليهم شرطًا مهمًّا فقال: "وَبَرِئَتْ مِنْكُمْ ذِمَّةُ اللَّهِ وَذِمَّةُ رَسُولِهِ إِنْ كَتَمْتُمُونِي شَيْئًا". أي لو أن أحدًا من اليهود أخفى شيئًا من الأموال أو من الذهب أو الفضة؛ فللرسول أن يقتله بهذا الإخفاء ، وقَبِل اليهود هذا الصلح، وبدءوا في الخروج من خيبر، وقد حقن الرسول دماءهم جميعًا بهذا الصلح، وذلك رغم ما قدَّمت أيديهم من سوء، ولم يقتل إلاَّ مَنْ برزتْ خيانته لهذا العهد، كما وقع لكنانة بن أبي الحقيق،

إلى هذا الحدِّ كان الأمر كله بيد المسلمين، وليس أمام اليهود اختيار غير الخروج، ومع ذلك ولرغبة رسول الله في التعايش السلمي مع الآخر قَبِلَ بالطرح الذي قدَّمه اليهود؛ لقد طلب اليهود من رسول الله أن يزرعوا هذه الأرض مناصفة مع المسلمين، فعن عبد الله ابن عمر قال: "أعطى رسول الله خيبر لليهود أن يعملوها ويزرعوها ولهم شطر ما يخرج منها"[(١)].

قوله تعالى: ﴿أَوَكُلَّمَا عَاهَدُواْ عَهْدًا نَّبَذَهُۥ فَرِيقٌ مِّنْهُم ﴾[(٢)] ، في هذه الآية الكريمة ورد "أن اليهود كلما عاهدوا عهدا نبذه فريق منهم وصرح في موضع آخر أن رسول الله ﷺ هو المعاهد لهم وأنهم ينقضون عهدهم في كل مرة ، وذلك في قوله: ﴿إِنَّ شَرَّ ٱلدَّوَآبِّ عِندَ ٱللَّهِ ٱلَّذِينَ كَفَرُواْ فَهُمْ لَا يُؤْمِنُونَ ﴿٥٥﴾ ٱلَّذِينَ عَٰهَدتَّ مِنْهُمْ ثُمَّ يَنقُضُونَ عَهْدَهُمْ فِي كُلِّ مَرَّةٍ وَهُمْ لَا يَتَّقُونَ ﴾[(٣)].

---

(١) صحيح البخاري ، باب الطيب للجمعة ، ح ٢٧٢٠ ، ج٧ ص ٧٥.

(٢) سورة البقرة الآية ١٠٠.

(٣) سورة الأنفال الآيات ٥٥ – ٥٦.

وصرح في آية أخرى بأنهم أهل خيانة إلا القليل منهم ، وذلك في قوله : ﴿وَلَا تَزَالُ تَطَّلِعُ عَلَىٰ خَآئِنَةٍ مِّنْهُمْ إِلَّا قَلِيلًا مِّنْهُمْ ﴾[1] "[2].

"وذلك أن النبي ﷺ عاهدهم أول مرة على أن لا يحاربوه ولا يعينوا أحداً على حربه فإذا بهم يعينون قريشاً بالسلاح ، ولما انكشف أمرهم اعتذروا معترفين بخطإهم ، وعاهدوا مرة أخرى على أن لا يحاربوا الرسول ولا يعينوا من يحاربه فإذا بهم ينقضون عهدهم مرة أخرى ويدخلون في حرب ضده حيث انضموا إلى الأحزاب في غزوة الخندق"[3].

و"لا يجوز أن ينقض العهد إلاَّ على ثلاثة أوجه :

فالأول : أن يظهر له منهم خيانةٌ مستورة ويخاف ضررهم ، فينبذ العهد إليهم ، حتَّى يستووا في معرفة نقض العهد ، لقوله ﴿ وَإِمَّا تَخَافَنَّ مِن قَوْمٍ خِيَانَةً فَانْبِذْ إِلَيْهِمْ عَلَىٰ سَوَآءٍ ﴾[4].

الثاني : أن يكون قد شرط لبعضهم في وقت العهد أن يقرهم بما أمر الله به ، فلمَّا أمر الله تعالى بقطع العهدِ بينهم قطع لأجل الشرط .

الثالث : أن يكون مؤجلاً فتنقضي المدَّةُ وينقضي العهدُ ، ويكونُ الغرض من إظهار البراءة أن يظهر لهم أنه لا يعود للعهد ، وأنه على عزم المحاربة والمقاتلة"[5].

"وخرج عدوّ الله حيي بن أخطب النضري ، حتى أتى كعب بن أسد القرظيّ ، صاحب عقد بني قريظة وعهدهم ، وكان قد وادع رسول الله ﷺ على قومه ، وعاهده على ذلك وعاقده ، فلما سمع كعب بحييّ بن أخطب ، أغلق دونه حصنه ، فاستأذن عليه ، فأبى أن يفتح له ، فناداه حييّ: يا كعب افتح لي، قال: ويحك يا حييّ،إنك امرؤ مشئوم ، إني قد عاهدت محمدا ، فلست بناقض ما بيني وبينه ، ولم أر منه إلا وفاء وصدقا ؛ قال : ويحك افتح لي أكلمك ، قال: ما أنا بفاعل ، قال : والله إن أغلقت دوني إلا تخوّفت على جشيشتك أن آكل معك منها، فأحفظ الرجل ، ففتح له ، فقال : يا كعب جئتك بعزّ الدهر ، وببحر طمّ ، جئتك بقريش على قادتها وساداتها ، حتى أنزلتهم بمجتمع الأسيال من رومة،

(١) سورة المائدة الآية ١٣.

(٢) أضواء البيان ، مرجع سابق ج١ ص ٤٢.

(٣) أيسر التفاسير ، الجزائري ، مرجع سابق ، ج٢ ص٣٢٠.

(٤) سورة الأنفال الآية ٥٨ .

(٥) اللباب في علوم الكتاب، أبو حفص الدمشقي الحنبلي ،الكتب العلمية ، ط الأولى - بيروت ١٤١٩ هـ -١٩٩٨ م ج١٠ ص ٧

وبغطَفان على قاداتها وساداتها حتى أنزلتهم بذنب نقمى إلى جانب أُحد ، قد عاهدوني وعاقدوني ألا يبرحوا حتى يستأصلوا محمدا ومن معه، فقال له كعب بن أسد: جئتني والله بذلّ الدهر ، وبجه ام قده راق ماءه، يرعد ويبرق، ليس فيه شيء ، فدعني ومحمدا وما أنا عليه ، فلم أر من محمد إلا صدقا ووفاء ؛ فلم يزل حييّ بكعب يفتله في الذروة والغارب حتى سمح له على أن أعطاهم عهدا من الله وميثاقا لئن رجعت قريش وغطفان ولم يصيبوا محمدا أن أدخل معك في حصنك حتى يصيبني ما أصابك ، فنقض كعب بن أسد عهده ، وبرئ مما كان عليه ، فيما بينه وبين رسول الله ﷺ"[1].

ونقض العهد ، والميثاق يسقط حق من نقضه ، كما حصل مع اليهود ،فتراعى مصلحة التفاوض.

ويكون الصبر من النتائج البعدية بعد القيام بما في الوسع ، قال تعالى : ﴿ وَٱصۡبِرۡ وَمَا صَبۡرُكَ إِلَّا بِٱللَّهِۚ وَلَا تَحۡزَنۡ عَلَيۡهِمۡ وَلَا تَكُ فِي ضَيۡقٖ مِّمَّا يَمۡكُرُونَ ﴾ [2].

وقال تعالى : ﴿ إِنَّ ٱللَّهَ مَعَ ٱلَّذِينَ ٱتَّقَواْ وَّٱلَّذِينَ هُم مُّحۡسِنُونَ ﴾ [3].

على المفاوض المسلم أن يكون على وعي ودراية بما يجوز فيه التفاوض مع الآخر وما لا يجوز، وأن يطالب الخصم بالدليل على إنكاره ، أو دعواه ، وقد مرا الله تعالى نبيه ﷺ بمطالبة الكفار بالدليل: قال تعالى﴿ قُلۡ هَاتُواْ بُرۡهَٰنَكُمۡ إِن كُنتُمۡ صَٰدِقِينَ ﴾ [4].

وقال تعالى : ﴿ قُلۡ هَاتُواْ بُرۡهَٰنَكُمۡۖ هَٰذَا ذِكۡرُ مَن مَّعِيَ وَذِكۡرُ مَن قَبۡلِي ﴾[5].

فدعوة الرسل جميعهم ، كالدعوة الواحدة.

قال الإمام فخر الدين الرازي في تفسيره لقوله تعالى:﴿ قُلۡ هَاتُواْ بُرۡهَٰنَكُمۡ إِن كُنتُمۡ صَٰدِقِينَ ﴾.

---

(١) تفسير الطبري ، جامع البيان في تأويل القرآن ،محمد بن جرير بن يزيد بن كثير الطبري ، مؤسسة الرسالة ، ط الأولى ، ١٤٢٠ هـ – ٢٠٠٠م ، تحقيق أحمد شاكر ، ج٢٠ ص٢١٨.

(٢) سورة النحل الآية ١٢٧.

(٣) سورة النحل الآية ١٢٨.

(٤) سورة البقرة الآية ١١١.

(٥) سورة الأنبياء الآية ١٢٤.

"دلت الآية على أن المدعي سواء ادعى نفياً أو إثباتاً فلا بد له من الدليل والبرهان"[1].

ومن يتدبر القرآن يجد بكل وضوح أن كلمات "البرهان" و " السلطان" و" الحجة" قد وردت في مواضع كثيرة منه وتتعلق كثير من هذه الآيات المباركة بما يجري مجرى التفاوض الذي قام به النبي ﷺ ، مع الكفار ومطالبته عليه السلام إياهم بأمر من الله تعالى بتقديم الأدلة والبراهين والحجج لإثبات تبرير مواقفهم.

(١) الرازي ، مفاتيح الغيب الكتب العلمية – بيروت – ١٤٢١هـ – ٢٠٠٠ م ط الأولى- ج٤ ص ٤.

الفصل الثالث

آثار التفاوض على الفرد والمجتمع

وفيه مبحثان:

المبحث الأول : أثر التفاوض على الفرد.

المبحث الثاني : أثر التفاوض على المجتمع.

المبحث الأول

أثر التفاوض على الفرد

وفيه مطلبان:

المطلب الأول : الأثر المعرفي على الفرد.

المطلب الثاني : الأثر السلوكي عل الفرد.

المطلب الأول : الأثر المعرفي على الفرد

للتفاوض العديد من الآثار المعرفية على الفرد ومنها ما يلي :

١- معرفة الناس:

يستطيع المفاوض ، معرفة الناس ، وسبرهم أثناء المفاوضات ، قال تعالى : ﴿وَلَوْ نَشَآءُ لَأَرَيْنَٰكَهُمْ فَلَعَرَفْتَهُم بِسِيمَٰهُمْۚ وَلَتَعْرِفَنَّهُمْ فِي لَحْنِ ٱلْقَوْلِۚ وَٱللَّهُ يَعْلَمُ أَعْمَٰلَكُمْ ﴿٣٠﴾﴾[1] .

فالتوسم والفراسة فيمن تفاوض توحي بمعرفة المقابل من خلال هيئته ، وحديثه وهل اتجاه المفاوض سليم أم مشبوه ، أو غير ذلك.

٢- المعرفة

وذلك في الجانب المعرفي في ماهية التفاوض ، من حيث معرفة القضايا التي يتم حولها التفاوض، والمواضيع، وتصنيفاتها، وما يجري في التفاوض ، وما لا يجري فيه ، والوصول إلى حقائق ومفاهيم ومعلومات ودلائل وأساليب جديدة لم يكن يعلمها من ذي قبل .

٣- معرفة طرق المفاوضين:

ومن أمثلة ذلك في القرآن الكريم ، طلب إخوة يوسف من أبيهم يعقوب عليه السلام ، وهم يفاوضونه ، كان البدء بصيغة السؤال ﴿مَا لَكَ لَا تَأْمَ۫نَّا عَلَىٰ يُوسُفَ﴾ ، ثم ادعاء النصح له ، ﴿وَإِنَّا لَهُۥ لَنَٰصِحُونَ﴾ ، ومن ثم الترغيب لحاجة الغلام إلى اللعب ﴿أَرْسِلْهُ مَعَنَا غَدًا يَرْتَعْ وَيَلْعَبْ﴾ وفي الختام يعودون إلى الادعاء وهذه المرة كانت بالحفظ ، ليأمنهم عليه ،﴿وَإِنَّا لَهُۥ لَحَٰفِظُونَ﴾ وهي المناهج التي يسير عليها المفاوضون في مفاوضاتهم ، وما تؤول إليها .

٤- التنوع:

يعطي الفرد الخيارات المتعددة لما يتضمنه التفاوض من التنوع وذلك لأن التفاوض تتعدد فيه الأساليب حسب مقتضيات الأحوال والوقائع .

٥- الحرص على طلب الحق

يعتاد المفاوض على التجرد للحق ، والحرص عليه ، وطلبه وبذل السبب في ذلك ، ولو على نفسه،

---

(١) سورة محمد الآية ٣٠.

وذلك إن كان سليماً من الهوى أو اتباع الأشخاص أو الأرض أو الجنس أو اللون ، وأن ليس وراء الإعراض عن الحق إلا الضلال ، قال تعالى: ﴿فَمَاذَا بَعْدَ ٱلْحَقِّ إِلَّا ٱلضَّلَٰلُ﴾[1] .

٦- المرونة :

القدرة على التكيّف والمرونة ، فيما يسمح به الشرع ، ويقتضيه الحال ، كفعل النبي ﷺ في صلح الحديبية عندما تنازل عن كتابة بسم الله الرحمن الرحيم ، ومحا كلمة رسول الله.

٧- التعود على الجرأة في الحق:

لأن التفاوض يحتاج إلى مطالبة بحقوق ، أو إبداء الرأي حول الموضوع ، أو حول الأدلة المطروحة أو طرق الاستدلال بها ، التفاوض يكون لإحقاق حق، لا باطل.

٨- إعداد موضوع التفاوض

كلما مارس المفاوض موضوعاً جديداً يتفاوض حوله ، يسهم ذلك في حسن إعداد موضوع التفاوض مستقبلاً ، ويعد ذلك فهماً له .

٩- المضي قدماً وعدم التردد

الشروع في التفاوض ينتج السلامة من التردد الذي يصيب الناس عند طرح أي مشكلة بهدف البحث عن حلول لها.

١٠- التمييز بين الحسن والقبيح:

التفاوض يمنح القدرة على التمييز بين الحق ، والباطل الذي يعرض عليه ،فأهل الباطل لا يفتأون عن المغالطة ، والتلبيس ، قال تعالى : ﴿ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوٓاْ إِنَّمَا ٱلْبَيْعُ مِثْلُ ٱلرِّبَوٰاْ ۗ وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْ ۚ﴾. وقال تعالى :﴿لِمَ تَلْبِسُونَ ٱلْحَقَّ بِٱلْبَٰطِلِ وَتَكْتُمُونَ ٱلْحَقَّ وَأَنتُمْ تَعْلَمُونَ ﴾

١١- الاستدلال الصحيح

إبراز الأدلة في القرآن الكريم ، يمنحنا القدرة على الاستدلال في المواقف ، ومعرفة التحري في الأدلة ، واتباع طرق الاستدلال الصحيح البعيد عن الهوى ، للوصول إلى الحق قال تعالى : ﴿ إِنَّ مَثَلَ عِيسَىٰ عِندَ ٱللَّهِ كَمَثَلِ ءَادَمَ ۖ خَلَقَهُۥ مِن تُرَابٍ ثُمَّ قَالَ لَهُۥ كُن فَيَكُونُ ﴿٥٩﴾ ﴾ .

(١) سورة يونس، آية ٣٢.

١٢- معرفة السيرة النبوية

معرفة السيرة النبوية المطهرة للتأسي بالرسول ﷺ في المفاوضات ففيها ما حدث من مواقف وأحداث جرى فيها التفاوض ، أو تجري مجرى التفاوض ، لاتباع السنة فيها ، وهي منشرة بحمد الله.

١٣- جمع المعلومات

﴿ يَٰبَنِيَّ ٱذۡهَبُواْ فَتَحَسَّسُواْ مِن يُوسُفَ وَأَخِيهِ وَلَا تَاْيۡـَٔسُواْ مِن رَّوۡحِ ٱللَّهِۖ إِنَّهُۥ لَا يَاْيۡـَٔسُ مِن رَّوۡحِ ٱللَّهِ إِلَّا ٱلۡقَوۡمُ ٱلۡكَٰفِرُونَ ﴿٨٧﴾ ﴾ معرفة طرق جمع المعلومات حول الموضوع المراد التفاوض فيه وأبعاده وتحديد الأسباب والدوافع للإثارة الموضوع ، وجمع الأدلة والإثباتات وصياغة وتحديد الأهداف ، لكي يسهل البدء بالتفاوض.

١٤- التدرج في الأمور:

من خلال التعرض لآي القرآن الكريم ، نجد التدرج في المفاوضات ، وهي دربة على استعمال التدرج في الأمور ، والتروي ، وعدم العجلة ، ومن أمثلة قصص الأنبياء ، عليهم السلام ، ما ورد في قصة نوح عليه السلام ، أو قصة موسى عليه السلام .

١٥- المساهمة في البناء

التفاوض يسهم بشكل فاعل تنمية الشخصية السوية للفرد من حيث جعله يعتمد على نفسه في المطالبة بالحقوق مع مراعاة المصالح في ذلك .

١٦- التدرب على الحجج:

الحجج والبراهين والأدلة ذات شأن كبير وهام في المفاوضات ، وقد ورد في القرآن الكريم من الحجج والبراهين الكثير ومن ذلك في جانب إبطال صحة عبادة الأصنام من دون الله ، وعدد من الجوانب المنهي عنها كذلك مثل الربا و... ومما ورد من الآيات في هذا الشأن

قوله تعالى ﴿ مَا ضَرَبُوهُ لَكَ إِلَّا جَدَلَۢا ﴾[١]

وفي الحديث عن النبي ﷺ " أَبْغَضُ الرِّجَالِ إِلَى اللَّهِ الأَلَدُّ الْخَصِمُ[٢] " [٣].

---

(١) سورة الزخرف الآية ٥٨.

(٢) الألد الخصم ، الشديد الخصومة ، لسان العرب ابن منضور ، مرجع سابق ، ج٣ ص٣٩٠

(٣) صحيح البخاري ، كتاب المظالم ، باب إذا أذن الإنسان إلى آخر شيئا جاز ح ٢٣٢٥ ، ج٢ ص ٨٦٧ .

وقد ورد ذم المجادل ، المتكبر عن الحق ، قال تغالى : ﴿ وَمِنَ ٱلنَّاسِ مَن يُجَٰدِلُ فِى ٱللَّهِ بِغَيْرِ عِلْمٍ وَلَا هُدًى وَلَا كِتَٰبٍ مُّنِيرٍ ﴿٨﴾ ثَانِىَ عِطْفِهِۦ لِيُضِلَّ عَن سَبِيلِ ٱللَّهِ ۖ لَهُۥ فِى ٱلدُّنْيَا خِزْىٌ ۖ وَنُذِيقُهُۥ يَوْمَ ٱلْقِيَٰمَةِ عَذَابَ ٱلْحَرِيقِ ﴿٩﴾ ﴾[١].

والتعرف على أنواع الحجج والأدلة والبراهين وكيفية إبرازها يفيد في التفاوض ، لبيان الحق، وإقناع الآخرين به بالحجة ، ويعد أثراً ذو أهمية.

١٧- المقدرة على التعبير :

قال تعالى : ﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ ٱتَّقُوا۟ ٱللَّهَ وَقُولُوا۟ قَوْلًا سَدِيدًا ﴿٧٠﴾ يُصْلِحْ لَكُمْ أَعْمَٰلَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ ۗ وَمَن يُطِعِ ٱللَّهَ وَرَسُولَهُۥ فَقَدْ فَازَ فَوْزًا عَظِيمًا ﴾[٢].

القول السديد، يطلق اللسان من عنان التردد ، فيحسن التعبير والتحدث ويتم تقوية ذلك أثناء ممارسة التفاوض بمراحلها على اختلاف وتنوع المواضيع فيه، ويتم العناية باختيار الألفاظ لا سيما في شأن الحقوق ،

وهذه الآيات تؤكد أن المؤمن يجب أن يضع الكلام في موضعه فلكل مقام مقال ، وإذا اتبع ذلك سوف يصلح له الله أعماله، وسيكون هذا الأسلوب سبباً في الفلاح في الدنيا والآخرة.

الاعتناء باختيار الألفاظ:

أمرنا الله تعالى بقول التي هي أحسن ، فقال تعالى : ﴿ وَقُل لِّعِبَادِى يَقُولُوا۟ ٱلَّتِى هِىَ أَحْسَنُ ۚ إِنَّ ٱلشَّيْطَٰنَ يَنزَغُ بَيْنَهُمْ ۚ إِنَّ ٱلشَّيْطَٰنَ كَانَ لِلْإِنسَٰنِ عَدُوًّا مُّبِينًا ﴿٥٣﴾ ﴾[٣]

وقد أمرنا بالإعراض عمن يخوضون بالباطل ﴿ وَإِذَا رَأَيْتَ ٱلَّذِينَ يَخُوضُونَ فِىٓ ءَايَٰتِنَا فَأَعْرِضْ عَنْهُمْ حَتَّىٰ يَخُوضُوا۟ فِى حَدِيثٍ غَيْرِهِۦ ﴾[٤].

وحث الشارع الحكيم على اللين في القول ، فقد أمر سبحانه وتعالى موسى وهارون حين أمرهما

---

(١) سورة الحج الآيات ٨-٩.

(٢) سورة الأحزاب الآيات ٧٠-٧١.

(٣) سورة الإسراء الآية ٥٣.

(٤) سورة الأنعام الآية ٦٨.

بالذهاب إلى فرعون بقوله ﴿ فَقُولَا لَهُۥ قَوۡلٗا لَّيِّنٗا لَّعَلَّهُۥ يَتَذَكَّرُ أَوۡ يَخۡشَىٰ ﴾[1] .

وبهذا يكون من هو دون موسى وهارون في الفضل ، ودون فرعون في الطغيان ، من باب أولى أن يقال له قولاً ليناً .

وبالقول الحسن ضرب النبي ﷺ ، والأنبياء من قبله عليهم السلام ، خير الأمثلة ،وهم القدوة الحسنة في احترام من يفاوضون ؛ فالإنسان جُبل على حب ذاته وكرامته، فإذا أُهين غضب، وإذا غضب قد لا يقبل حقاً ولا عدلاً.

١٨- نبذ الخوف

﴿ قَالُواْ يَٰمُوسَىٰٓ إِمَّآ أَن تُلۡقِيَ وَإِمَّآ أَن نَّكُونَ أَوَّلَ مَنۡ أَلۡقَىٰ ﴿٦٥﴾ قَالَ بَلۡ أَلۡقُواْۖ فَإِذَا حِبَالُهُمۡ وَعِصِيُّهُمۡ يُخَيَّلُ إِلَيۡهِ مِن سِحۡرِهِمۡ أَنَّهَا تَسۡعَىٰ ﴿٦٦﴾ فَأَوۡجَسَ فِي نَفۡسِهِۦ خِيفَةٗ مُّوسَىٰ ﴿٦٧﴾ قُلۡنَا لَا تَخَفۡ إِنَّكَ أَنتَ ٱلۡأَعۡلَىٰ ﴿٦٨﴾ ﴾[2]

مما يستفاد من الآية الكريمة ، أنه ينبغي عل المفاوض أن يكون قوياً ، نابذاً للخوف ، بعيداً عن الخضوع أو الاستسلام .

١٩- الثقة :

الاعتداد بما وهب الله العبد من إمكانات ، لا يفتقر إلى الاعتماد على الله والحاجة إليه سبحانه في كل سكناته ، قال تعالى : ﴿ فَسَقَىٰ لَهُمَا ثُمَّ تَوَلَّىٰٓ إِلَى ٱلظِّلِّ فَقَالَ رَبِّ إِنِّي لِمَآ أَنزَلۡتَ إِلَيَّ مِنۡ خَيۡرٖ فَقِيرٞ ﴿٢٤﴾ ﴾[3]

والثقة تعتبر زاداً لدعم المفاوض ، من خلال تكرار المفاوضات ومقابلة الأطراف وعرض المطالب ودعمها بما يؤيدها من أدلة وإثبات ، ويقصد هنا بالثقة عدم التردد والمضي قدماً بالنظر إلى ما وهب الله العبد ، بعد التوكل على الله ، وليس الاعتماد على النفس بالكلية ففي الحديث قوله ﷺ "ولا تكلني إلى نفسي طرفة عين"[4] .

---

(١) سورة طه الآية ٤٤.

(٢) سورة طه الآيات ٦٥ – ٦٨.

(٣) سورة القصص الآية ٢٤.

(٤) الأدب المفرد ، محمد بن إسماعيل البخاري ، باب الدعاء عند الكرب ، ح ٧٠١ ، ج ١ ص ٢٤٤ قال الألباني حسن.

ويروى أنه" قدم إياس بن معاوية الشام وهو غلام فقدم خصماً له إلى قاض لعبد الملك بن مروان، وكان خصمه شيخاً كبيراً، فقال له القاضي: أتقدم شيخاً كبيراً ؟ فقال إياس: الحق أكبر منه، قال : اسكت، قال: فمن ينطق بحجتي؟ قال: ما أظنك تقول حقاً حتى تقوم ، قال: أشهد أن لا إله إلا الله ، فقام القاضي فدخل على عبد الملك فأخبره بالخبر فقال : اقض حاجته وأخرجه من الشام لا يفسد عليَّ الناس"(١) .

٢٠- تعلم طرق الأسئلة :

القرآن الكريم يزخر بالأسئلة المتنوعة وأساليب وطرق طرحها ، ويعتبر القرآن مرجع ، لتعلم الأسئلة ، وطرق الجواب عليها ، ومن أمثلة الأسئلة ما يلي :

١- قال تعالى : ﴿ **قَالَ إِبْرَٰهِـۧمُ فَإِنَّ ٱللَّهَ يَأْتِي بِٱلشَّمْسِ مِنَ ٱلْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنَ ٱلْمَغْرِبِ** ﴾(٢)

فلم يجد جواباً وكبت ﴿ **فَبُهِتَ ٱلَّذِى كَفَرَ** ﴾(٣)

٢- ﴿ **أَمْ يَقُولُونَ ٱفْتَرَىٰهُ قُلْ فَأْتُوا۟ بِعَشْرِ سُوَرٍ مِّثْلِهِۦ مُفْتَرَيَٰتٍ وَٱدْعُوا۟ مَنِ ٱسْتَطَعْتُم مِّن دُونِ ٱللَّهِ إِن كُنتُمْ صَٰدِقِينَ ﴿١٣﴾** ﴾(٤)

٣- ما حكى الله عن الخليل إبراهيم عليه السلام ، قوله تعالى : ﴿ **قَالَ بَلْ فَعَلَهُۥ كَبِيرُهُمْ هَٰذَا فَسْـَٔلُوهُمْ إِن كَانُوا۟ يَنطِقُونَ ﴿٦٣﴾** ﴾(٥)

يأمرهم بسؤال أصنامهم ، التي يعبدونها .

فالمفاوض لابد أن يتقن بماذا يسأل وكيف يسأل ومتى يسأل ومن يسأل.

٢١- الاستعداد:

نتعلم من القرآن الكريم ، التأهب والتمكين من خوض المفاوضات ومن ذلك في الرد على الزعم والادعاء بالحجة والدليل ومن الأمثلة قوله تعالى : ﴿ **وَلَقَدْ نَعْلَمُ أَنَّهُمْ يَقُولُونَ إِنَّمَا يُعَلِّمُهُۥ**

---

(١) البداية والنهاية ، بن كثير ، مرجع سابق ، ج ٩ ، ص ٣٣٤.

(٢) سورة البقرة الآية ٢٥٨.

(٣) سورة البقرة الآية ٢٥٨.

(٤) سورة هود الآية ١٣.

(٥)سورة الأنبياء الآية ٦٣.

بَشَرٌ ۗ لِّسَانُ ٱلَّذِى يُلۡحِدُونَ إِلَيۡهِ أَعۡجَمِىٌّ وَهَٰذَا لِسَانٌ عَرَبِىٌّ مُّبِينٌ ﴿١٠٣﴾ ﴾[1]
والتعود على الاستعداد خلال المفاوضات يجعل المفاوض متأهب لخوض المفاوضات، ومستعداً لها.

٢٢- تعلم الإيجاز

القرآن الكريم أبلغ بيان ، فهو كلام الله تعالى ، ومنه آيات لا تتجاوز كلمات معدودة تحمل في طياتها المعاني الكبيرة ، والتي تصلح لكل زمان ومكان ، فالمتأمل مثلاً لسورة العصر في قوله تعالى: ﴿وَٱلۡعَصۡرِ ﴿١﴾ إِنَّ ٱلۡإِنسَٰنَ لَفِى خُسۡرٍ ﴿٢﴾ إِلَّا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ وَعَمِلُواْ ٱلصَّٰلِحَٰتِ وَتَوَاصَوۡاْ بِٱلۡحَقِّ وَتَوَاصَوۡاْ بِٱلصَّبۡرِ ﴿٣﴾﴾[2]

ونتعلم من آياته إيجاز الحديث، وحسن البيان والذي يكون له عدة معاني تعلم الإيجاز حيث يتم التركيز على المحاور أو العناصر الرئيسة في الموضوع وحصرها بأدلتها ، دون الحاجة للدخول في فروع أو مواضيع أخرى .

٢٣- تحمل المسؤولية

قال تعالى : ﴿وَبَعَثۡنَا مِنۡهُمُ ٱثۡنَىۡ عَشَرَ نَقِيبٗا ﴾[3] .

و النقيب " يكون كفيلا على قومه بالوفاء بالعهد توثقة عليهم"[4] ، و" نقيب القوم لأنه الذي يبحث عن أمورهم ويباحث عنها"[5] ويكون بطريق مفاوضة فيما بينهم ، والتفاوض يعد أسلوباً للتدريب للفرد على تحمل المسؤولية ورفع الكفاءة حيث أن المفاوض يمثل مجموعة من الناس ويتكلم بالنيابة عنهم ويطالب بحقوقهم ، أو يمثل ذاته في التفاوض الفردي ، فلا يلجأ إلى غيره ليقوم بالتفاوض عنه.

٢٤- الاعتدال في نبرة الصوت

التعود على الاعتدال في نبرة الصوت والاعتناء بها ومعرفة ما هو محبب للناس منها ويكون سبباً

---

(١) سورة النحل الآية ١٠٣.

(٢) سورة العصر الآيات ١ – ٣ .

(٣) سورة المائدة الآية ١١٢.

(٤) تفسير الجلالين ، جلال الدين المحلي ، وجلال الدين السيوطي ، دار الحديث – القاهرة ، ط الأولى ، ج١ص١٣٨.

(٥) المحرر الوجيز في تفسير الكتاب العزيز ، أبو محمد عبد الحق بن غالب بن عطية الأندلسي ، دار الكتب العلمية ، لبنان ١٤١٣هـ. ١٩٩٣م ، ط ، الأولى٥ ص١٥٠.

في قبول الحديث ويجب الالتزام به في موضعه ، وما يستهجن وينبذ ويجب الابتعاد عنه وتجنبه ، قال تعالى:وقال سبحانه ﴿ إِنَّ ٱلَّذِينَ يَغُضُّونَ أَصۡوَٰتَهُمۡ عِندَ رَسُولِ ٱللَّهِ أُوْلَٰٓئِكَ ٱلَّذِينَ ٱمۡتَحَنَ ٱللَّهُ قُلُوبَهُمۡ ﴾ (1).

وقال تعالى : ﴿ وَٱغۡضُضۡ مِن صَوۡتِكَۚ إِنَّ أَنكَرَ ٱلۡأَصۡوَٰتِ لَصَوۡتُ ٱلۡحَمِيرِ ﴾ (2).

و " الصوت المعتدل الهادئ المتأني من غير صراخ أو صياح، ومن غير إسرار وإخفات هو الأدخل والأنفذ إلى الأعماق، والأحفظ لجلال الكلمة ووقار المتكلم " (3).

كما أن "رفع الصوت وانتفاخ الأوداج، لا يولِّد إلا غيظاً وحقداً وحَنَقاً، ومن أجل هذا فليحرص المحاور ألا يرفع صوته أكثر من الحاجة، فهذا رعونة وإيذاء للنفس وللغير، ورفع الصوت لا يقوّي حجة ولا يجلب دليلاً ولا يقيم برهاناً ؛ بل إن صاحب الصوت العالي لم يَعْلُ صوته – في الغالب – إلا لضعف حجته وقلة بضاعته، فيستر عجزه بالصراخ ويواري ضعفه بالعويل، وهدوء الصوت عنوان العقل والاتزان، والفكر المنظم والنقد "(4).

٢٥- يعلم حسن الإنصات والاستماع :

تعلم الإنصات وحسن الاستماع للطرف المقابل فلا يقاطع قبل الفراغ من الحديث ،وما كان غامضاً أوفيه لبس يتم السؤال عنه بطلب بيانه "إن المحاور الجيد هو الذي ينتظر، ويتأكد مما يسمعه، ويستوضح أي غموض حتى يتأكد قبل إصدار الحكم"(5)إن حسن الاستماع والإنصات للمحاور أمر أمر مساعد على نجاح الحوار، ولقد ضرب النبي ﷺ في ذلك أروع الأمثلة كما في محاوراته مع أهل مكة وغيرهم ، وقد ذكرنا من قبل استماع النبي ﷺ لعتبة بن ربيعة باهتمام وإنصات ودون مقاطعة حتى فرغ فقال النبي ﷺ: أقد فرغت يا أبا الوليد؟ قال: نعم، قال: فاسمع مني، قال: أفعل " (6) وحسن الاستماع الاستماع من النبي ﷺ للرجل جعله يجلس ويستمع كذلك، وإن لم يهتد، فتلك قضية أخرى.

---

(١) سورة الحجرات الآية ٣.

(٢) سورة لقمان الآية ١٩.

(٣)أصول الحوار ، شاهين سيف الدين حسين ، إصدارات الندوة العالمية للشباب الإسلامي ، الرياض،ط ١ ، ١٤١٥ ص ٩٤.

(٤) د/ صالح بن عبد الله بن حميد: أصول الحوار وآدابه في الإسلام ، نسخة محمّلة من شبكة الإنترنت: www.saaid.net/mktarat/.

(٥) د/ حسن محمد وجيه: مقدمة في علم التفاوض السياسي والاجتماعي:٢٦.

(٦) ابن هشام: السيرة النبوية مرجع سابق ج١ ص١٩٣.

٢٦- وسيلة لتجنب سوء الفهم وما يتبعه

وسيلة لتجنب سوء الفهم بين الناس ، أو على صعيد الدول ، والمهم أن لا تأخذ أحد المفاوضين العزةُ بالإثم والاستكبار عند التفاوض فإن "كثيراً من المختلفين يمنعهم من التسليم بالحق والرجوع إلى الصواب شبهات وشكوك وأباطيل تحتاج إلى جواب وتفنيد وإبطال" (١).

٢٧- التصرف في المواقف الحرجة

حسن الاسترشاد في التفاوض في المواقف الحرجة والصعبة وذلك لما يضطلع عليه من مشكلات والتعود على إيجاد الحلول لها ، ومن خلال التعرف على الأسباب والدوافع للأفعال أو المطالب للطرف الآخر .

المطلب الثاني : الأثر السلوكي عل الفرد

١- القوة في الحق :

من تأمل مواقف القرآن الكريم ، يستمد منها قوة الحق في التفاوض ، ومن أمثلة ذلك ، قوله تعالى: ﴿ قَالَ فِرْعَوْنُ وَمَا رَبُّ ٱلْعَٰلَمِينَ ﴿٢٣﴾ قَالَ رَبُّ ٱلسَّمَٰوَٰتِ وَٱلْأَرْضِ وَمَا بَيْنَهُمَآ إِن كُنتُم مُّوقِنِينَ ﴿٢٤﴾ قَالَ لِمَنْ حَوْلَهُۥٓ أَلَا تَسْتَمِعُونَ ﴿٢٥﴾ قَالَ رَبُّكُمْ وَرَبُّ ءَابَآئِكُمُ ٱلْأَوَّلِينَ ﴿٢٦﴾ ﴾ (٢)

في هذا الموقف يقول فرعون ﴿ وَمَا رَبُّ ٱلْعَٰلَمِينَ ﴿٢٣﴾ ﴾ وقوله "تجاهل من عارف أنه عبد مربوب بدليل قول موسى ، عليه السلام ، له ، في قوله تعالى: ﴿ قَالَ لَقَدْ عَلِمْتَ مَآ أَنزَلَ هَٰٓؤُلَآءِ إِلَّا رَبُّ ٱلسَّمَٰوَٰتِ وَٱلْأَرْضِ بَصَآئِرَ وَإِنِّى لَأَظُنُّكَ يَٰفِرْعَوْنُ مَثْبُورًا ﴿١٠٢﴾ ﴾ (٣) " (٤) ، ويأتي الرد بالحجة بالحجة الباهرة ﴿ قَالَ رَبُّ ٱلسَّمَٰوَٰتِ وَٱلْأَرْضِ وَمَا بَيْنَهُمَآ إِن كُنتُم مُّوقِنِينَ ﴿٢٤﴾ ﴾ ، فهم موقنون بالخلق للسموات والأرض وما فيها من جبال وسهول وبحار وكما أنتم موقنين بها يجب أن توقنوا

---

(١) يحيى بن محمد حسن زمزمي: الحوار: آدابه وضوابطه في ضوء الكتاب والسنة:٤٦، ط٢ دار المعالي – الأردن ١٤٢٢هـ – ٢٠٠٢م.

(٢) سورة الشعراء الآيات ٢٣ – ٢٦.

(٣)سورة الإسراء الآية ١٠٢.

(٤)أضواء البيان ، مرجع سابق ، ج٣، ص١٨ .

بخالقها ، فسأل فرعون من حوله سؤالاً في استنكار ﴿ قَالَ لِمَنْ حَوْلَهُۥٓ أَلَا تَسْتَمِعُونَ ﴾ ويأتي جواب موسى عليه السلام ﴿ قَالَ رَبُّكُمْ وَرَبُّ ءَابَآئِكُمُ ٱلْأَوَّلِينَ ﴿٢٦﴾ ﴾ حجة بالغة فما تغني النذر ، وصد فرعون عن القبول بها ، العلو ، والاستكبار في الأرض بغير الحق .

وإخلاص المؤمن لله في تفاوضه يمده بقوة في الحق في جميع أحواله ، لأن المفاوضات لا تخلوا من موضوع هام تدور حوله ، ولا يزال أهل الشر يسعون لصد الحق ، ومبارزة أهله ، وهذا ما كان فعله مشركوا مكة مع النبي ﷺ فيقول الحق تبارك وتعالى ﴿ وَإِن كَادُواْ لَيَفْتِنُونَكَ عَنِ ٱلَّذِىٓ أَوْحَيْنَآ إِلَيْكَ لِتَفْتَرِىَ عَلَيْنَا غَيْرَهُۥ ۖ وَإِذًا لَّٱتَّخَذُوكَ خَلِيلًا ﴾[1]

" ﴿ وَإِن كَادُواْ لَيَفْتِنُونَكَ عَنِ ٱلَّذِىٓ أَوْحَيْنَآ إِلَيْكَ ﴾ أي وإن كان الحال والشأن أن المشركين ، قاربوا أن يصرفوك عن الذي أوحيناه إليك يا محمد من بعض الأوامر والنواهي ﴿لِتَفْتَرِىَ عَلَيْنَا غَيْرَهُۥ ﴾ أى لتأتي بغير ما أوحاه الله إليك و تخالف تعاليمه ،وهذا تحذير للأمة أن يركنوا إلى المشركين، في شيء من أمور الدين ،كما قال ابن عباس : كان رسول الله ﷺ ، معصوما ، ولكن هذا تعريف للأمة لئلا يركن أحد منهم إلى المشركين ،في شيء من أحكام الله تعالى وشرائعه ، ﴿وَإِذًا لَّٱتَّخَذُوكَ خَلِيلًا ﴾ أي لو فعلت ما أرادوا لاتخذوك صاحبا وصديقاً"[2].

٢- الدربة على التحدث :

ما أكثر أيات القرآن الكريم التي تبدأ بـ " قل " ويستفاد من ذلك التدريب مما يليها من بقية الآيات ومنها السؤال ، والجواب ، والطلب أو النهي ، واثره على الحديث من خلال التفاوض واضح، ويعتبر هذا الأثر من أهم الآثار التفاوضية السلوكية على الفرد ، وذلك أن المفاوض يقابل شتى أطياف الناس ومنهم متحدثين فيكون الأثر السلوكي في التحدث واضح من خلال الممارسة.

٣- الحد من الإعجاب بالرأي

أن التفاوض يحد من الإعجاب بالرأي ، والركون إلى النفس ، والاعتداد بها ، والاقتدار ، وذلك له أثره في تربية الفرد .

---

(١) سورة الإسراء الآية ٧٣ .

(٢) صفوة التفاسير ، محمد علي الصابوني ، دار الصابوني ، ج٢ ص ١٣٧.

٤- بيان حقيقة الأمر وإزالة اللبس :

قد يحصل عدم وضوح ، أو التباس ، ويحتمل عدة معاني في الواقع ، ونظير ذلك في القرآن الكريم ما حدث بين موسى وهارون ، عليهما السلام ، في قوله تعالى : ﴿ وَلَمَّا رَجَعَ مُوسَىٰٓ إِلَىٰ قَوْمِهِۦ غَضْبَٰنَ أَسِفًا قَالَ بِئْسَمَا خَلَفْتُمُونِى مِنۢ بَعْدِىٓ ۖ أَعَجِلْتُمْ أَمْرَ رَبِّكُمْ ۖ وَأَلْقَى ٱلْأَلْوَاحَ وَأَخَذَ بِرَأْسِ أَخِيهِ يَجُرُّهُۥٓ إِلَيْهِ ۚ قَالَ ٱبْنَ أُمَّ إِنَّ ٱلْقَوْمَ ٱسْتَضْعَفُونِى وَكَادُوا۟ يَقْتُلُونَنِى فَلَا تُشْمِتْ بِىَ ٱلْأَعْدَآءَ وَلَا تَجْعَلْنِى مَعَ ٱلْقَوْمِ ٱلظَّٰلِمِينَ ﴿١٥٠﴾ ﴾[١] وقول هارون في آية أخرى ، ﴿ قَالَ يَبْنَؤُمَّ لَا تَأْخُذْ بِلِحْيَتِى وَلَا بِرَأْسِىٓ ۖ إِنِّى خَشِيتُ أَن تَقُولَ فَرَّقْتَ بَيْنَ بَنِىٓ إِسْرَٰٓءِيلَ وَلَمْ تَرْقُبْ قَوْلِى ﴿٩٤﴾ ﴾[٢] .

فلما تبين لموسى عليه السلام حقيقة الأمر ﴿ قَالَ رَبِّ ٱغْفِرْ لِى وَلِأَخِى وَأَدْخِلْنَا فِى رَحْمَتِكَ ۖ وَأَنتَ أَرْحَمُ ٱلرَّٰحِمِينَ ﴿١٥١﴾ ﴾[٣].

وذلك كي لا يتصرف أحد الأطراف أمراً خلاف المراد ، فيكون الاستيضاح والسؤال فيزيل اللبس.

٥- الحاجة إلى الآخرين :

بين القرآن الكريم أهمية التعاضد والتعاون ومدى الحاجة للآخرين ودورهم ، فهذا كليم الله موسى يقول : ﴿ وَٱجْعَل لِّى وَزِيرًا مِّنْ أَهْلِى ﴿٢٩﴾ هَٰرُونَ أَخِى ﴿٣٠﴾ ٱشْدُدْ بِهِۦٓ أَزْرِى ﴿٣١﴾ وَأَشْرِكْهُ فِىٓ أَمْرِى ﴿٣٢﴾ ﴾[٤] .

فمن باب أولى من هم دونه من البشر والشعور بالحاجة إلى الآخرين يظهر للناس مدى أهمية الترابط فيما بينهم وأنهم في حاجة إلى بعضهم البعض وأن الجميع لهم مصالح كبرى موحدة تهم أقصاهم وأدناهم.

٦- التأثير في الآخرين :

---

(١) سورة الأعراف الآية ١٥٠ .

(٢)سورة طه الآية ٩٤ .

(٣) سورة الأعراف الآيات ١٥١.

(٤) سورة طه: ٢٩ - ٣٢.

التفاوض يعد من أقوى طرق التأثير في الناس ، حيث يزود المفاوض بطرق وسبل الإقناع والتأثير، ولذلك ينبغي أن يكون المفاوض ممن يبتغي مرضات الله فيما يتفاوض فيه ويحذر كل الحذر أن يلجأ بالتفاوض إلى حرام أو منكر من القول وزورا .

٧- الإيجاز :

و"الإيجاز هو أداء المقصود بأقل من العبارة المتعارفة"[١] التفاوض يعلم الإيجاز في الحديث ، ويعود سبب ذلك لطبيعة التفاوض وطبيعته التحديد ، فالتفاوض يكون حول موضوع محدد ، وطلب، أو مطالب ، محددة وكذلك بين متعينين ، ونظير ذلك متكرر في ثنايا القرآن الكريم ، قال تعالى: ﴿ قَالَ يَٰبُنَيَّ إِنِّيٓ أَرَىٰ فِي ٱلۡمَنَامِ أَنِّيٓ أَذۡبَحُكَ فَٱنظُرۡ مَاذَا تَرَىٰۚ قَالَ يَٰٓأَبَتِ ٱفۡعَلۡ مَا تُؤۡمَرُۖ سَتَجِدُنِيٓ إِن شَآءَ ٱللَّهُ مِنَ ٱلصَّٰبِرِينَ ﴾[٢] .

فالموضوع حول الرؤيا في المنام ، لإبراهيم عليه السلام ، والتي هي وحي من رب الأنام ، وحول ذبح إسماعيل عليه السلام .

٨- الصبر :

الصبر"حبس النفس عن الجزع واللسان عن التشكي"[٣]الصبر عدة التفاوض ولقد عرض القرآن بذكر صبر الأنبياء عليهم السلام ، وأمر نبينا صلى الله عليه وسلم بأن يصبر كأُلي العزم من قبله، قال تعالى : ﴿ فَٱصۡبِرۡ كَمَا صَبَرَ أُوْلُواْ ٱلۡعَزۡمِ مِنَ ٱلرُّسُلِ ﴾[٤] فمن يدعو يفاوض وعليه أن يصبر وربنا يصف حال الرسل عليهم عليهم السلام وما لاقوه في سبيل الله ﴿ وَلَقَدۡ كُذِّبَتۡ رُسُلٞ مِّن قَبۡلِكَ فَصَبَرُواْ عَلَىٰ مَا كُذِّبُواْ وَأُوذُواْ حَتَّىٰٓ أَتَىٰهُمۡ نَصۡرُنَاۚ وَلَا مُبَدِّلَ لِكَلِمَٰتِ ٱللَّهِۚ وَلَقَدۡ جَآءَكَ مِن نَّبَإِيْ ٱلۡمُرۡسَلِينَ ٣٤ ﴾[٥].

ولا تخلو كثير من المفاوضات من حصول بعض التجاوزات من أحد المفاوضين ومن ذلك ما

---

(١) التعريفات ، علي بن محمد الجرجاني ،دار الكتاب العربي بيروت،ط الأولى ١٤٠٥،ج١ ص٥٩.

(٢) سورة الصافات الآية ١٠٢.

(٣) عدة الصابرين وذخيرة الشاكرين ، ابن القيم ،دار الكتب العلمية بيروت ،ج١ ص٧.

(٤) سورة الأحقاف الآية ٣٥.

(٥) سورة الأنعام الآية ٣٤.

حصل في صلح الحديبية، من المفاوضين الذين ابتعثتهم قريش ، من الغلظة في القول ، والتعامل ، ولكنهم واجهوا إمام الصابرين صلى الله عليه وسلم .

٩- خفض الجناح والتواضع :

قال تعالى : ﴿وَٱخْفِضْ جَنَاحَكَ لِلْمُؤْمِنِينَ﴾ (١).

أمر الله جل وعلا نبيه بخفض الجناح للمؤمنين ، ومن أثر خفض الجناح والتواضع ، قبول التفاوض مع الطرف المقابل ، وفي الحديث عن النبي ﷺ قال:" وَإِنَّ اللَّهَ أَوْحَى إِلَيَّ أَنْ تَوَاضَعُوا حَتَّى لا يَفْخَرَ أَحَدٌ عَلَى أَحَدٍ وَلا يَبْغِي أَحَدٌ عَلَى أَحَدٍ"(٢) والتواضع يغض فيه الإنسان من نفسه ، وجهده ، ومكانته ، وإن كان من ذوي الشأن ، ويكون المفاوض بذلك قريباً قوله وطلبه ورأيه ومن اليسير أن يؤخذ به.

١٠- الحلم

ويكتسب ذلك الأمر تلقائياً فالحلم بدوره يجنب ويبعد المفاوض الجيد عن الغضب الذي يفسد المفاوضات وهي في مهدها ، وفي الحديث عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ " أَنَّ رَجُلاً قَالَ لِلنَّبِيِّ ﷺ: أَوْصِنِي، قَالَ: لا تَغْضَبْ فَرَدَّدَ مِرَاراً قَالَ: لا تَغْضَبْ "(٣).

١١- المبادرة :

التفاوض يعوّد على المبادرة ، والسعي في الخير ، وأمثلة ذلك يزخر بها القرآن الكريم ، وهذه قصة الرسل وأصحاب القرية والمذكورة في سورة يس ، قال تعالى :﴿إِذْ أَرْسَلْنَآ إِلَيْهِمُ ٱثْنَيْنِ فَكَذَّبُوهُمَا فَعَزَّزْنَا بِثَالِثٍ فَقَالُوٓا۟ إِنَّآ إِلَيْكُم مُّرْسَلُونَ ﴿١٤﴾ قَالُوا۟ مَآ أَنتُمْ إِلَّا بَشَرٌ مِّثْلُنَا وَمَآ أَنزَلَ ٱلرَّحْمَٰنُ مِن شَىْءٍ إِنْ أَنتُمْ إِلَّا تَكْذِبُونَ ﴿١٥﴾ قَالُوا۟ رَبُّنَا يَعْلَمُ إِنَّآ إِلَيْكُمْ لَمُرْسَلُونَ ﴿١٦﴾ وَمَا عَلَيْنَآ إِلَّا ٱلْبَلَٰغُ ٱلْمُبِينُ ﴿١٧﴾ قَالُوٓا۟ إِنَّا تَطَيَّرْنَا بِكُمْ ۖ لَئِن لَّمْ تَنتَهُوا۟ لَنَرْجُمَنَّكُمْ وَلَيَمَسَّنَّكُم مِّنَّا عَذَابٌ أَلِيمٌ ﴿١٨﴾ قَالُوا۟ طَٰٓئِرُكُم مَّعَكُمْ ۚ أَئِن ذُكِّرْتُم ۚ بَلْ أَنتُمْ قَوْمٌ مُّسْرِفُونَ ﴿١٩﴾﴾ (٤)

---

(١) سورة الحجر الآية ٨٨.

(٢) طرف من حديث رواه مسلم ، باب الصفات التي يعرف بها ، ح ٧٣٨٩ .

(٣) رواه البخاري ، باب الحذر من الغضب ، ح ٦١١٦.

(٤)سورة يس الآيات ١٤ – ١٩.

بينت الآيات الكريمة حال الرسل مع أصحاب القرية حيث أرسل لهم رسولان فكذبوهما فأرسل الله رسولاً ثالثاً تعزيزاً لهما ، وكانت نهاية ما جرى أن انتهى إلى تهديد أصحاب القرية للرسل بالرجم ، وبالعذاب الأليم ، فالحال أن هناك ثلاثة رسل قد كذبوا ، ولكن يأتي دور مبادرة الصالحين ولم ينظر إلى أن في الموقف رسل ولا مسؤولية عليه ، بل أتى يسعى ، ويقوم بدور أتباع الأنبياء عليهم السلام ، نصرةً، ومؤازرة ، ومبلغاً ،ومفاوضاً وداعياً ، حيث قال : ﴿ وَجَآءَ مِنْ أَقْصَا ٱلْمَدِينَةِ رَجُلٌ يَسْعَىٰ قَالَ يَٰقَوْمِ ٱتَّبِعُواْ ٱلْمُرْسَلِينَ ﴿٢٠﴾ ٱتَّبِعُواْ مَن لَّا يَسْـَٔلُكُمْ أَجْرًا وَهُم مُّهْتَدُونَ ﴿٢١﴾ وَمَا لِىَ لَآ أَعْبُدُ ٱلَّذِى فَطَرَنِى وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ ﴿٢٢﴾ ءَأَتَّخِذُ مِن دُونِهِۦٓ ءَالِهَةً إِن يُرِدْنِ ٱلرَّحْمَٰنُ بِضُرٍّ لَّا تُغْنِ عَنِّى شَفَٰعَتُهُمْ شَيْـًٔا وَلَا يُنقِذُونِ ﴿٢٣﴾ إِنِّىٓ إِذًا لَّفِى ضَلَٰلٍ مُّبِينٍ ﴿٢٤﴾ إِنِّىٓ ءَامَنتُ بِرَبِّكُمْ فَٱسْمَعُونِ ﴿٢٥﴾ قِيلَ ٱدْخُلِ ٱلْجَنَّةَ ۖ قَالَ يَٰلَيْتَ قَوْمِى يَعْلَمُونَ ﴿٢٦﴾ بِمَا غَفَرَ لِى رَبِّى وَجَعَلَنِى مِنَ ٱلْمُكْرَمِينَ ﴿٢٧﴾ ﴾[1] ساعياً في الخير مثابراً باذلاً روحه في سبيل الله ، متمنياً لقومه الهداية .

١٢- التدرب على حسن الاستماع

التفاوض يقتضي الاستماع ، للأدلة ، وحجج الآخرين ، ووجهات النظر حتى النهاية وتبرز هنا، قصة الهدهد ، مع نبي الله ، سليمان عليه السلام ، قال تعالى: ﴿ وَتَفَقَّدَ ٱلطَّيْرَ فَقَالَ مَا لِىَ لَآ أَرَى ٱلْهُدْهُدَ أَمْ كَانَ مِنَ ٱلْغَآئِبِينَ ﴿٢٠﴾ لَأُعَذِّبَنَّهُۥ عَذَابًا شَدِيدًا أَوْ لَأَاْذْبَحَنَّهُۥٓ أَوْ لَيَأْتِيَنِّى بِسُلْطَٰنٍ مُّبِينٍ ﴾ فأتى الهدهد بحجة غيابه ، ﴿ فَمَكَثَ غَيْرَ بَعِيدٍ فَقَالَ أَحَطتُ بِمَا لَمْ تُحِطْ بِهِۦ وَجِئْتُكَ مِن سَبَإٍۭ بِنَبَإٍ يَقِينٍ ﴾ ويستمع سليمان عليه السلام لطائر في ذكر حجته ، حتى النهاية .

١٣- اليقظة:

اليقظة لها أثر واضح في التعرف على طرق المداهنين وعدم طاعتهم أو مجاراتهم ، قال تعالى: ﴿ فَلَا تُطِعِ ٱلْمُكَذِّبِينَ ﴿٨﴾ وَدُّواْ لَوْ تُدْهِنُ فَيُدْهِنُونَ ﴾[2] "أي: طمعوا ، وأحبّوا ﴿ لَوْ تُدْهِنُ

(١) سورة يس الآيات ٢٠-٢٧.

(٢) سورة القلم آية ٨-٩.

﴿فَيُدۡهِنُونَ﴾، أي: تميل إلى دينهم وإلى آلهتهم فيمالئونك على ما أنت عليه شيئاً ما، ﴿تُدۡهِنُ﴾: تميل ، و قالوا : إن الدهن إذا وضع على شيء يلينه ، أي : تلين فيلينون ،أي : تلين فيسكتون عنك، ﴿وَدُّواْ لَوۡ تُدۡهِنُ﴾ أي: تميل إليهم في معتقدك ، ولم يلن لهم رسول الله في شيء من معتقده أبداً ﷺ .

١٤- بشاشة الوجه:

بشاشة الوجه وطلاقته ، في موضعه، أمر في غاية الأهمية ، وفي الحديث " لا تَحْقِرَنَّ مِنْ الْمَعْرُوفِ شَيْئاً وَلَوْ أَنْ تَلْقَى أَخَاكَ بِوَجْهٍ طَلْقٍ"[(١)].

١٥- طلب الحق أولاً:

قال تعالى :﴿ **يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ إِن جَآءَكُمۡ فَاسِقُۢ بِنَبَإٖ فَتَبَيَّنُوٓاْ أَن تُصِيبُواْ قَوۡمَۢا بِجَهَٰلَةٖ فَتُصۡبِحُواْ عَلَىٰ مَا فَعَلۡتُمۡ نَٰدِمِينَ ٦** ﴾[(٢)] يعلمنا القرآن الكريم أن التثبت ، والتحقق ، من الأمور ، ذو أهمية بالغة في التفاوض "وينبغي أن يكون الإنسان باحثاً عن الحق بصدق ونزاهة، فيسلك طريق الوصول إليه ويحتكم إلى الأدلة والقواعد الصحيحة، ويبتعد عن كل ما يصده عن الحق، وإن كان ممن يحب أو من يربطه به نسب أو علاقة أخرى.."[(٣)].

١٦- اكتساب مهارات الاتصال وحسن التواصل مع الناس والتفاعل بين فئات المجتمع .

وذلك وارد حيث أن المفاوض ، وحتى من يرافقه ، لديه القدرة على التعامل مع فئات المجتمع المختلفة ، والمتأمل للتفاوض في لصلح الحديبية ، عبر مراحله يعلم مدى الفائدة من الاطلاع على أحداث المفاوضات .

١٧- الثقة .

ممارسة التفاوض تدعم الثقة ، فعلى مر التاريخ المفاوضون يمثلون من خلفهم حتى الدول ، عن طريق إرسال الرسل ، وينبغي معرفة أن الثقة في الإمكانات هي هبة من الله ومسؤول عنها فلا يحق لأحد أن يستعملها في معصية . ثم إن الثقة تكون بالله ، ربنا لا تكلنا لأنفسنا طرفة عين .

١٨- الإحسان.

---

(١) صحيح مسلم ، باب استحباب طلاقة الوجه عند اللقاء ، ح ٦٨٥٧.

(٢) سورة القلم آية ٨-٩.

(٣) قواعد ومنطلقات في أصول الحوار وردّ الشبهات د عبد الله بن ضيف الله الرحيلي: ،٤١.

التفاوض في كثير من مداولاته يكون للإصلاح بين الناس ، والتقريب فيما بينهم ، وذلك يعد من الإحسان إلى الناس ومراعاة شؤونهم .

١٩- العلم بكيفية معالجة المواقف الحرجة .

الأزمات والمشكلات تعصف بالناس ، وهي تمر بالبشرية ، بقدر الله ، قال تعالى : ﴿ إِنَّا كُلَّ شَيْءٍ خَلَقْنَاهُ بِقَدَرٍ ﴿٤٩﴾ ﴾[١]

وقال تعالى : ﴿ وَخَلَقَ كُلَّ شَيْءٍ فَقَدَّرَهُ تَقْدِيرًا ﴾[٢]

فلا مفر، ولا مناص ، من قدر الله ، سبحانه – جل شأنه – إلا إلى قدره ، فهو القدير ، اللهم لك الحمد.

---

(١) سورة القمر الآية ٤٩.

(٢) سورة الفرقان الآية ٢.

المبحث الثاني

أثر التفاوض على المجتمع

وفيه مطلبان:

المطلب الأول :أثر التفاوض على الدولة.

المطلب الثاني : أثر التفاوض على المجتمع.

المطلب الأول : أثر التفاوض على الدولة

من أعمال الدول فيما بينها القيام بعقد الصلح ، والعهود ، والمواثيق ، والتحكيم بين الأطراف، وجميعها تعتبر ، نتائج تمخضت عن مفاوضات وتتم في كثير من جوانب الحياة ، وكلما جرى الاهتمام بالتفاوض وأحسن وأتقن القيام به مع موائمة الظروف بالمواقف كان التأثير أُقوى وأبلغ ، ويهدف التفاوض إلى الوصول إلى تسوية النزاع القائم بين الأطراف ومحاولة إيصال الحقوق إلى أهلها، سواءً كانت حقوقاً مالية ، أو جغرافية ، أو غيرها ، وفي ذلك تحقق المصالح ، قال تعالى : ﴿ وَإِن طَآئِفَتَانِ مِنَ ٱلْمُؤْمِنِينَ ٱقْتَتَلُواْ فَأَصْلِحُواْ بَيْنَهُمَا ﴾[(1)].

والإصلاح في هذه الحالة يعتبر إصلاحاً، على صعيد الدولة، أو ما يقوم مقامها، حيث لا يستطيع في الغالب فرداً من الناس القيام بهذه المهمة، ومعلوم أنه عند حدوث الشقاق وشدة الخلاف والتنازع والذي قد يصل إلى الاقتتال بين المسلمين لا يمكن أن يتأتى الصلح إن لم تسبقه مفاوضات بين الأطراف، فيجمع أهل الرأي من الفريقين على مائدة التفاوض ويجدر مشاركة من يتمتع بكفاءة عالية في التفاوض بهدف تسهيل عملية التفاوض وتجاوز ما قد يطرأ من التباين فيما بينهم وذلك للتباحث عن الحلول التي يتم من خلالها الوصول إلى نتائج تراعي المصلحة فترضي جميع الأطراف ، والمشاهد في القرآن الكريم يجد كثرة الآيات التي تحدثت عن جوانب الدولة وما يحصل فيها من تفاوض مثل الصلح، والميثاق، والعهد، والأمر بالوفاء بالعهد، أو الموادعة، ونحوه.

ويجب الاهتمام بالتفاوض في جانب الدولة وتوثيقه مع الآخر ، وقد عقد رسول الله معاهدات مع اليهود وغيرهم ، إلا أن اليهود لم يحفظوا العهود ونقضوا العهود واحداً تلو الآخر ، وذلك ديدنهم إلى يوم الدين ومن الآثار في جانب الدولة ما يلي :

١- تجنب الحروب

قال تعالى : ﴿ وَإِن جَنَحُواْ لِلسَّلْمِ فَٱجْنَحْ لَهَا وَتَوَكَّلْ عَلَى ٱللَّهِۚ إِنَّهُۥ هُوَ ٱلسَّمِيعُ ٱلْعَلِيمُ ﴿٦١﴾ ﴾[(2)]

والجنوح للسلم يعد تفاوضاً ، ﴿ وَإِن جَنَحُواْ لِلسَّلْمِ فَٱجْنَحْ لَهَا ﴾ "إِنَّمَا قَالَ ﴿ لَهَا ﴾ لِأَنَّ السَّلْم مُؤَنَّثَة. وَيَجُوز أَنْ يَكُونَ التَّأْنِيث لِلْفَعَلَةِ . وَالْجُنُوح الْمَيْل . يَقُول : إِنْ مَالُوا – يَعْنِي الَّذِينَ نُبِذَ إِلَيْهِمْ عَهْدهمْ

(١) سورة الحجرات الآية ٩.

(٢) سورة الأنفال الآية ٦١.

- إِلَى الْمُسَالَمَة ، أَيْ الصُّلْح ، فَمِلْ إِلَيْهَا . وَجَنَحَ الرَّجُل إِلَى الْآخَر : مَالَ إِلَيْهِ ، وَمِنْهُ قِيلَ لِلْأَضْلَاعِ جَوَانِح ، لِأَنَّهَا مَالَتْ عَلَى الْحُشْوَة . وَجَنَحَتْ الْإِبِل : إِذَا مَالَتْ أَعْنَاقهَا فِي السَّيْر"[1].

ومن المعلوم أن التفاوض يكون سبباً في تجنب الدول الحروب وما يتبع ذلك من ويلات ، ومثل ذلك ما حصل من تفاوض في صلح الحديبية وغيره ، ويستدل من صلح الحديبية:" أن الأعداء من المشركين وغيرهم من أهل البدع والفجور والبغاة والظلمة إذا طلبوا أمراً يعظّمون فيه حرمة من حرمات الله تعالى أجيبوا إليه وأعطوه وأعينوا عليه وإن منعوا غيره، فيعاونون على ما فيه تعظيم حرمات الله تعالى لا على كفرهم وبغيهم ، ويمنعون مما سوى ذلك.. وهذا من أدق المواضع وأصعبها وأشقها على النفوس، ولذلك ضاق عنه من الصحابة من ضاق "[2].

" أن النبي ﷺ قبل من صحابته – وبخاصة عمر – مراجعته في أمر الصلح مراراً ، ولم يعنّف أحداً منهم على موقفه ، ويدل ذلك على سعة رحمته وحلمه ﷺ ، فهو النبي الموحى إليه المؤيد من الله، ومع ذلك يتسع حلمه لأولئك المعارضين لشروط الصلح التي ظاهرها غبنُ المسلمين، ولكنه ﷺ كان يذكّر أولئك بأسلوب رقيق بأنه رسول الله ولن يخزيَه الله أبداً " [3].

فمن الآثار التي يجلبها التفاوض نعمة الأمن ، ولا يعرف قدر الأمن إلا من عرف الخوف فبضدها تتميز الأشياء ، والتفاوض يدعو إلى الالتزام بالعهود والمواثيق والوفاء بها ، وهو سبب في الأمن في الأوطان والأرزاق .

٢- جلب الخيرات

﴿لِإِيلَٰفِ قُرَيْشٍ ﴿١﴾ إِۦلَٰفِهِمْ رِحْلَةَ ٱلشِّتَآءِ وَٱلصَّيْفِ ﴿٢﴾ فَلْيَعْبُدُوا۟ رَبَّ هَٰذَا ٱلْبَيْتِ ﴿٣﴾ ٱلَّذِىٓ أَطْعَمَهُم مِّن جُوعٍ وَءَامَنَهُم مِّنْ خَوْفٍۭ ﴿٤﴾﴾.

﴿ إِۦلَٰفِهِمْ رِحْلَةَ ٱلشِّتَآءِ وَٱلصَّيْفِ﴾[4] "قِيلَ الْمُرَاد بِذَلِكَ مَا كَانُوا يَأْلَفُونَهُ مِنْ الرِّحْلَة فِي الشِّتَاء إِلَى الْيَمَن وَفِي الصَّيْف إِلَى الشَّام فِي الْمَتَاجِر وَغَيْر ذَلِكَ ثُمَّ يَرْجِعُونَ إِلَى بَلَدهمْ آمِنِينَ فِي أَسْفَارهمْ لِعَظَمَتِهِمْ عِنْد النَّاس لِكَوْنِهِمْ سُكَّان حَرَم اللَّه فَمَنْ عَرَفَهُمْ اِحْتَرَمَهُمْ بَلْ مَنْ صُوفِيَ إِلَيْهِمْ

---

(١) تفسير القرطبي ، محمد بن أحمد بن أبي بكر ، بن فرح القرطبي أبو عبد الله ، ج ٨ ، ص٣٩ .

(٢) زاد المعاد: ابن القيم ، ط١٤ مؤسسة الرسالة – بيروت – ١٤٠٧ هـ – ١٩٨٦م ج٣ ص ٢٦٧.

(٣) المرجع السابق ج٢ص٨٧٣.

(٤) سورة قريش الآية ١ – ٤ .

وَسَارَ مَعَهُمْ أَمِنَ بِهِمْ وَهَذَا حَالهمْ فِي أَسْفَارهمْ وَرِحْلَتهمْ فِي شِتَائِهِمْ وَصَيْفهمْ"(١) وتبادل المصالح في البيوع وغيرها تعد من قبيل التفاوض فتجلب من الخيرات للدول وشعوبها الكثير ، أو ما يحصل من اتفاقات بين الدول في تبادل المصالح من جوانب اقتصادية كالتجارة ، ومنها المصالح الغذائية من مياه وطعام أو صحية مثل الطب ونحوه ... لاسيما إذا انبرى لهذا الأمر الأكفاء الأمناء وحالفهم توفيق الله عز وجل وكل ما يقدم في هذا المجال يصب في المصلحة لأي بلد من البلدان.

٣- المشورة :

قال تعالى : ﴿وَشَاوِرْهُمْ فِي ٱلْأَمْرِ﴾(٢).

"أي: الأمور التي تحتاج إلى استشارة ونظر وفكر، فإن في الاستشارة من الفوائد والمصالح الدينية والدنيوية مالا يمكن حصره: منها: أن المشاورة من العبادات المتقرب بها إلى الله"(٣).

وتتخذها الدولة وسيلة من وسائل التشاور والشورى الذي يتيح لها أن تتقدم في جميع شؤون الحياة والمشورة تحل في المفاوضات ، و"كان رسول الله ﷺ يشاور أصحابه في الأمر إذا حَدَث ، تطييبًا لقلوبهم ؛ ليكونوا فيما يفعلونه أنشط لهم كما شاورهم يوم بدر في الذهاب إلى العير فقالوا: يا رسول الله، لو استعرضت بنا عُرْض البحر لقطعناه معك ،ولو سرت بنا إلى بَرْك الغَمَاد لسرنا معك ،ولا نقول لك كما قال قوم موسى لموسى: اذهب أنت وربك فقاتلا إنا هاهنا قاعدون،ولكن نقول: اذهب، فنحن معك وبين يديك وعن يمينك وعن شمالك مقاتلون"(٤).

"فإذا عزمت أي عقيب المشاورة على شيء واطمأنت به نفسك ، فتوكل على الله في إمضاء أمرك على ما هو أرشد لك وأصلح"(٥) .

قال تعالى: ﴿ وَٱلَّذِينَ ٱسْتَجَابُوا۟ لِرَبِّهِمْ وَأَقَامُوا۟ ٱلصَّلَوٰةَ وَأَمْرُهُمْ شُورَىٰ بَيْنَهُمْ وَمِمَّا رَزَقْنَٰهُمْ يُنفِقُونَ ﴾(٦).

ومن أهداف الشورى أن تجلب المصالح وتدرأ المفاسد .

٤- إرسال الرسل :

---

(١) تفسير القرآن العظيم ، بن كثير ، مرجع سابق ،ج ٤ ، ص٦٧٩ .

(٢) سورة آل عمران الآية ١٥٩.

(٣) تيسير الكريم الرحمن ، مرجع سابق ، ج١ ص ١٥٤.

(٤) السيرة النبوية ،بن هشام ، مرجع سابق ، ج ٣ ، ص١٦٢.

(٥) تفسير أبي السعود ، إرشاد العقل السليم ، أبو السعود عماد ، مرجع سابق ، ج٢ ص ١٠٥.

(٦) سورة الشورى الآية ٣٨.

تبرز أهمية التفاوض في دعوة الناس إلى الإسلام ، أي دعوة الكفار إلى الإسلام ، فعند التوجه لفتح أي بلد من البلدان ، يتم عرض الدعوة إلى الإسلام بمراحلها ، وهي إما الدخول في الإسلام ، أو دفع الجزية ، أو القتال ، وهذا يعد من قبيل التفاوض ، والدعوة إلى الله والمجادلة بالحسنى تتم حتى مع الأعداء لإنقاذ البشر من الظلم والجور والاستبداد والطغيان والكفر، وهذا ما أوجزه ربعيُّ بنُ عامر، في تفاوضه مع رستم قائد الفرس في ملكه فحين سأله رستم: ماذا جاء بكم؟ قال ربعيٌّ:" الله ابتعثنا، والله جاء بنا لنخرج من شاء من عبادة العباد إلى عبادة الله، ومن ضيق الدنيا إلى سعتها، ومن جور الأديان إلى عدل الإسلام، فأرسلَنا بدينه إلى خلقه لندعوَهم إليه، فمن قبل منا ذلك قبلنا ذلك منه ورجعنا عنه، وتركناه وأرضه يليها دوننا، ومن أبى قاتلناه أبداً حتى نفضيَ إلى موعود الله.."[١] والمفاوض ينتدب ويفوّض بالحديث واتخاذ القرار في أمر الجماعة كما هو معلوم في هذا الشأن ، ويبتعد كل البعد عن الجور أو الظلم كما أمرهم الله – جل وعلا – وكما فعل نبينا ﷺ .

ويبرز هنا موقف عمرو بن العاص حين سار لمفاوضة الأرطبون : والهدف من ذلك هو التأثير على سير المفاوضات لتحقيق أهدافها "علم عمرو، أن الروم حشدوا جيوشهم، وعلى رأسها قائد فلسطين للرُّوم، أرطبون "أريطيون" في "أَجْنَادِين". فسار عمرو، ومعه شُرحبيل بن حَسَنة، واستخلف على الأردن، أبا الأعور السُّلَميّ.. وكان الأرطبون أدهى الروم، وأبعدها غورًا، قد وضع بـ "الرَّملة" جندًا عظيمًا وبـ "إيليَاء" جندًا عظيمًا، فلمّا بلغ عمر بن الخطاب، رضي الله عنه الخبر، قال: "رمينا أرطبون الروم بأرطبون العرب "–يريد عَمْرًا– فانظروا عمّا تنفرج". وكان معاوية بن أبي سفيان قد شغل أهل "قَيْسَاريَّة" عن عمرو.. كما جعل عمرو، على قتال إيلياء، عَلْقَمة بن حَكِيم الفِرَاسي ومَسْرُوق العَكِّي، فشغلوا مَن به عنه، وجعل أيضًا أبا أيوب المالكي، على مَنْ بالرَّمْلة من الرُّوم، فشغلهم عنه، وشاغل هؤلاء القادةُ المسلمون القواتِ الرومية عن قوات عمرو الأصلية.

وأقام عمرو على أَجْنَادِين، لا يقدر على الأرطبون، ولا تشفيه الرسل، فسار إليه بنفسه، ودخل عليه كأنه رسول، ففطن به الأرطبون، وقال: "لا شك أنّ هذا هو الأمير أو مَنْ يأخذ الأميرُ برأيه"، فأمر رجلاً أن يقعد على طريقه، ليقتله إذا مر به، وفطن عمرو إلى غدر الأرطبون ، فقال: "قد سمعتَ مني، وسمعتُ منك، وقد وقع قولك مني موقعًا، وأنا واحد من عشرة، بعثنا عمر بن الخطاب مع هذا الوالي لنكانفه، ويشهدنا أموره، فأرجع فآتيك بهم الآن، فإن رأوا في الذي عرضت، مثل الذي أرى، فقد رآه أهل العسكر

(١) البداية والنهاية ، ابن كثير ، مكتبة المعارف بيروت ، ج٧ ص ٣٩.

والأمير، وإن لم يروه رددتهم إلى مأمنهم، وكنتَ على رأس أمرك"، فقال الأرطبون: "نعم"، وردّ الرجل، الذي أمره بقتل عمرو، وخرج عمرو من عند الأرطبون، فعلم الرومي، بأن عمرًا خدعه، فقال: "خدعني الرجل! هذا أدهى الخلق". وبلغت خديعةُ عمرو، مسامعَ عمر بن الخطاب، فقال: "لله دَرُّ عمرو!".

وكذلك بعث الكتب ككتاب رسول الله ﷺ ، إلى هرقل فـ"عن ابن عباس ؓ ، عن أبي سفيان في قصته حين دخل على قيصر، فسأله عن نسب رسول الله ﷺ ، وعن صفته ونعته وما يدعو إليه، فأخبره بجميع ذلك على الجلية، مع أن أبا سفيان كان إذ ذاك مشركاً، لم يسلم بعد، وكان ذلك بعد صلح الحديبية وقبل الفتح، كما هو مصرح به في الحديث، ولأنه لما سأله: هل يغدر ؟ قال: فقلت: لا، ونحن منه في مدة لا ندري ما هو صانع فيها، قال: ولم يمكني كلمة أزيد فيها شيئاً سوى هذه، والغرض أنه قال: ثم جيء بكتاب رسول الله ﷺ فقرأه فإذا فيه:

"بسم الله الرحمن الرحيم. من محمد رسول الله إلى هرقل عظيم الروم، سلام على من اتبع الهدى، أما بعد، فأسلم تسلم، وأسلم يؤتك الله أجرك مرتين، فإن توليت فإن عليك إثم الأريسيين و ﴿ قُلْ يَٰٓأَهْلَ ٱلْكِتَٰبِ تَعَالَوْا۟ إِلَىٰ كَلِمَةٍ سَوَآءٍۭ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ أَلَّا نَعْبُدَ إِلَّا ٱللَّهَ وَلَا نُشْرِكَ بِهِۦ شَيْـًٔا وَلَا يَتَّخِذَ بَعْضُنَا بَعْضًا أَرْبَابًا مِّن دُونِ ٱللَّهِ ۚ فَإِن تَوَلَّوْا۟ فَقُولُوا۟ ٱشْهَدُوا۟ بِأَنَّا مُسْلِمُونَ ﴾ "[1].

تبادل الاحترام بين الناس فالأنبياء سيرتهم عطرة في احترام من يفاوضون، والبشر يحبون من يقدرهم ، ويجعل لهم اعتبار ، وعناية ، ويجعلهم موضع الأهمية ، ويظهر لهم ذلك ، يصحبه الرفق واللين، وقد أمر الله تعالى موسى وهارون عليهما السلام حين أمرهما بالذهاب إلى فرعون بقوله تعالى: ﴿ فَقُولَا لَهُۥ قَوْلًا لَّيِّنًا لَّعَلَّهُۥ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَىٰ ﴾ [2].

---

(١) تفسير ابن كثير ، دار الفكر ، مرجع سابق ج١ ص ٤٥٦.

(٢) سورة طه الآية٤٤.

٥- اختيار الكفء المناسب :

﴿ قَالَ رَبِّ إِنِّيٓ أَخَافُ أَن يُكَذِّبُونِ ﴿١٢﴾ وَيَضِيقُ صَدۡرِي وَلَا يَنطَلِقُ لِسَانِي فَأَرۡسِلۡ إِلَىٰ هَٰرُونَ ﴿١٣﴾ وَلَهُمۡ عَلَيَّ ذَنۢبٞ فَأَخَافُ أَن يَقۡتُلُونِ ﴿١٤﴾ ﴾[١]

اختيار الكفء المناسب وقيد المناسب لغرض قد يكون اختيار الدول الأكفاء من الرجال لإرسالهم للتفاوض مع الدول فيما فيه المصلحة ، فقد اختار النبي ﷺ عثمان ابن عفان في الحديبية حين بعثه لقريش ، وكذلك قول عمر بن الخطاب ر ضي الله عنه حين بعث عمرو بن العاص للروم حيث قال : "رمينا أرطبون الروم بأرطبون العرب ، فانظروا عمّ تنفرج"[٢].

٦- أثر التفاوض في العهد ، والميثاق [٣]، والهدنة :

والهدنة :المصالحة على دخن"[٤] "قال تعالى: ﴿ وَأَوۡفُواْ بِعَهۡدِ ٱللَّهِ إِذَا عَٰهَدتُّمۡ وَلَا تَنقُضُواْ ٱلۡأَيۡمَٰنَ بَعۡدَ تَوۡكِيدِهَا ﴾[٥].

العهود تعقد للالزام بها وبنودها وشروطها وكذا الهدنة والميثاق والموادعة ونحو ذلك ، والتفاوض يمكن للدول البدء به لأهداف سياسية ، خارجية ، أو داخلية ، لمصلحة البلاد والعباد ، مثل صلح الحديبية وغيره ولا بد من الوفاء بالعهود ، والالتزام بها ، والوفاء بالعهد عدم البدء بالحرب إلا في حالة نكث العهد ، أو نقضه ، أو الغدر ، كما فعل النبي ﷺ ، مع يهود المدينة ، ومع المشركين في مكة .

ولم تزل الأمم تبرم العهد والميثاق فيما بينها منذ القدم وذلك لأهميته في رعاية مصالح الدول والشعوب و"لذلك جاءت العهود والمواثيق محتفية بهذا الجانب ومؤكدةً عليه، فوردت آياتٌ كثيرة من آيات العهد والميثاق مشتملة على بيان أخذ الله العهود على البشر، ليلتزموا بالأخلاق الفاضلة

(١) سورة الشعراء الآية١٢- ١٤.

(٢) محض الصواب في فضائل أمير المؤمنين عمر بن الخطاب ، يوسف بن حسن بن عبد الهادي المبرد ، الناشر عمادة البحث العلمي بالجامعة الإسلامية بالمدينة المنورة ، ط الأولى ، ١٤٢٠هـ – ٢٠٠٠م ، تحقيق عبد العزيز بن محمد بن عبد المحسن ، باب غزواته ، ج٢ ص٤٣٦ .

(٣) تقدم تعريف العهد والميثاق ص١٥ .

(٤) المصباح المنير ،أحمد بن محمد بن علي الفيومي المقري ، المكتبة العصرية ج١ ص٣٢٧، تحقيق يوسف الشيخ أحمد.

(٥) سورة النحل الآية ٩١.

ويبتعدوا عن أي خلق ذميم، على مستوى الفرد والجماعة"[1] والتفاوض يتقدم إبرام العهود والمواثيق وهو الطريق إلى توثيقها والالتزام بما نصت عليه من بنود وشروط وخلافه .

و" لا خلاف ولا نزاع في وجوب الوفاء بالعهد والميثاق، وآيات الكتاب وأحاديث المصطفى ﷺ صريحة بذلك، كما هي صريحة بحرمة نقض الميثاق أو الإخلال بالعهد، وتوعّد الله بأقسى العقوبات للناقضين عهودهم ومواثيقهم، وصريح المعقول يوافق صحيح المنقول على "[2].

٧- وسيلة لبحث سبل التنمية المجتمعية

القرآن الكريم معجزة دائمة صالحة لكل زمان ومكان وإنسان ، ومما أتى به القرآن سبل تنمية المجتمع مالياً واجتماعياً وعسكرياً... ، ومن أدلة ذلك ، موقف يوسف عليه السلام مع الملك ، وهي مفاوضة حين مكّنه الملك ،طلب يوسف ، عليه السلام ، أن يكون تمكينه على خزائن الأرض لما يتمتع به من الحفظ والأمانة ، قال تعالى : ﴿وَقَالَ ٱلْمَلِكُ ٱئْتُونِي بِهِۦٓ أَسْتَخْلِصْهُ لِنَفْسِى ۖ فَلَمَّا كَلَّمَهُۥ قَالَ إِنَّكَ ٱلْيَوْمَ لَدَيْنَا مَكِينٌ أَمِينٌ ﴿٥٤﴾ قَالَ ٱجْعَلْنِى عَلَىٰ خَزَآئِنِ ٱلْأَرْضِ ۖ إِنِّى حَفِيظٌ عَلِيمٌ ﴿٥٥﴾ وَكَذَٰلِكَ مَكَّنَّا لِيُوسُفَ فِى ٱلْأَرْضِ يَتَبَوَّأُ مِنْهَا حَيْثُ يَشَآءُ ۚ نُصِيبُ بِرَحْمَتِنَا مَن نَّشَآءُ ۖ وَلَا نُضِيعُ أَجْرَ ٱلْمُحْسِنِينَ ﴿٥٦﴾﴾[3] الحفظ والأمانة والعلم والمعرفة تعتبر من أهم شروط ومواصفات المسؤول المالي للمجتمع ، فليت الشعوب المعاصره يتدبروا القرآن ويعملوا به ، ففيه مصالح العباد والبلاد الدنيوية والأخروية .

٨- نشر العدل:

قال تعالى : ﴿فَأَصْلِحُوا۟ بَيْنَهُمَا بِٱلْعَدْلِ وَأَقْسِطُوٓا۟ ۖ إِنَّ ٱللَّهَ يُحِبُّ ٱلْمُقْسِطِينَ ﴿٩﴾﴾[4].

بيّنت الآية الكريمة أهمية العدل الذي أمر ، - الله جل وعلا - به عباده ، ويتحتم ذلك في جانب الدولة ، ويتم إلزام المفاوضين بالحكم العدل ابتغاء مرضات الله وإحقاق للحق .

---

(١) العهد والميثاق ، ناصر العمر ، مرجع سابق ص١٧.

(٢) المرجع السابق.

(٣) سورة يوسف الآيات ٥٤ - ٥٦.

(٤) سورة الحجرات الآية ٩.

٩- التفاوض لإظهار حقيقة الدين :

كما حصل مع وفد نصارى نجران، وقد استمرت أياماً حتى نزلت آية المباهلة فدعاهم ﷺ إليها فخافوا وقبلوا بالجزية[١] ﴿ قُلْ يَٰٓأَهْلَ ٱلْكِتَٰبِ تَعَالَوْاْ إِلَىٰ كَلِمَةٍ سَوَآءٍ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ أَلَّا نَعْبُدَ إِلَّا ٱللَّهَ وَلَا نُشْرِكَ بِهِۦ شَيْـًٔا وَلَا يَتَّخِذَ بَعْضُنَا بَعْضًا أَرْبَابًا مِّن دُونِ ٱللَّهِ ۚ فَإِن تَوَلَّوْاْ فَقُولُواْ ٱشْهَدُواْ بِأَنَّا مُسْلِمُونَ ﴿٦٤﴾ ﴾[٢]

١٠- درء الأخطار :

يتم التفاوض في الطوارئ وما يحصل فيها من مفاوضات للبحث عن الحلول للأزمات والنوازل وقد بايع رسول الله ﷺ ، صحابته رضوان الله عليهم ، وأخذ عليهم العهد في:

أ- بيعة العقبة الأولى.

ب- بيعة العقبة الثانية.

ج- بيعة الرضوان.

والمبايعات التي تمت بين الرسول صلى الله عليه وسلم ،مع بعض الصحابة ، كانت تتم عبر مفاوضات.

١١- سبب للتمكين :

يكون التفاوض سبباً للتمكين وملك زمام الأمور ، ومن ذلك التمكين من القيادة ، والسلطة ، والولاية ،كما حصل مع نبي الله يوسف عليه السلام مع الملك بعد خروجه من السجن وطلبه أن يكون على خزائن الأرض ، حينما اتصف بالحفظ والعلم ، ورد ذلك في قوله تعالى : ﴿ وَقَالَ ٱلْمَلِكُ ٱئْتُونِى بِهِۦٓ أَسْتَخْلِصْهُ لِنَفْسِى ۖ فَلَمَّا كَلَّمَهُۥ قَالَ إِنَّكَ ٱلْيَوْمَ لَدَيْنَا مَكِينٌ أَمِينٌ ﴿٥٤﴾ قَالَ ٱجْعَلْنِى عَلَىٰ خَزَآئِنِ ٱلْأَرْضِ ۖ إِنِّى حَفِيظٌ عَلِيمٌ ﴾[٣].

---

(١) تم تخريجه ص١٥٢

(٢) سورة آل عمران الآية ٦٤ .

(٣) سورة يوسف الآيات ٥٤- ٥٥.

المطلب الثاني : أثر التفاوض على المجتمع

يهتم القرآن الكريم في شتى جوانب الحياة ومن تلك الجوانب "المجتمع" والمجتمع فيه الوالدان – الزوجة – الأولاد – الأقارب – الجيران ، وبقية المجتمع عامة ... والمتأمل في واقع الناس يجد أن المجتمع الذي يقل فيه التفاوض أو ينعدم ، تضيق بهم الحياة ، نظراً لانعدام الحلول للأزمات عند حدوثها ، أو تفاقم المشكلات دون علاج ، وربما تجر إلى ويلات .

وفي كثير من الجوانب الاجتماعية يهدف التفاوض فيها لاتباع أمثل الطرق والمفضية إلى أسباب العيش الكريم بعيدا عن كل ما يشوبه من اختلاف ، ومن آثار التفاوض على المجتمع ما يلي :

١- جانب المصاهرة والزواج :

بين القرآن الكريم أهمية الزواج ، وهو من أسباب تكاثر الأمة، والمتأمل للطرق التي يتم فيها الزواج عبر مراحله يجدها تكون بمثابة التفاوض بين الزوجين وذويهم ، وما يدور فيها من تحديد لمقدار الصداق وكل ما يتعلق بأمر الزواج ، ويبرز هنا حدث هام جاء ذكره في كتاب الله تعالى وهو ما جرى بين نبي الله موسى وشعيب أبو البنتين ، عليهما السلام ، حينما بادر بعرض تزويج إحدى بناته لموسى عليه السلام ، وذلك في قوله تعالى : ﴿ قَالَ إِنِّىٓ أُرِيدُ أَنْ أُنكِحَكَ إِحْدَى ٱبْنَتَىَّ هَٰتَيْنِ عَلَىٰٓ أَن تَأْجُرَنِى ثَمَٰنِىَ حِجَجٍ ۖ فَإِنْ أَتْمَمْتَ عَشْرًا فَمِنْ عِندِكَ ﴾[١]

وفي ثنايا هذه الآيات الكريمة والتي جرى فيها ما يجري مجرى التفاوض في شأن الزواج تبرز أمور مضيئة منها ما يلي :

أ- "تجلى كرم شعيب ومروءة وشهامته في تطمين موسى وإكرامه وإيوائه.

ب- بيان أن الكفاءة شرط في العمل ولا أفضل من القوة وهي القدرة البدنية والعلمية والأمانة.

ج- مشروعية عرض الرجل ابنته على من يرى صدقه وأمانته ليزوجه بها.

د- مشروعية إشهاد الله تعالى على العقود بمثل ﴿ وَٱللَّهُ عَلَىٰ مَا نَقُولُ وَكِيلٌ ﴾.

هـ- فضيلة موسى عليه السلام بإيجار نفسه على شبع بطنه وإحصان فرجه.

و- ذكّره بالله تعالى وشهادته على العقد وكون الله جل وعلا وكيلاً يعلم الأمر. باللين

---

(١) سورة القصص الآية ٢٨.

يظهره تفاوض أبوي من "شعيب" مع موسى يتمثل في تزويج موسى لإحدى ابنتي شعيب"[1].

٢- التفاوض أساس لحل كثير من المشكلات التي تحدث بين الأزواج

يظهر أثر التفاوض بجلاء في حل الخلافات الزوجية فيكون تارةً في التحكيم بين الزوجين وقد ورد في هذا الشأن ، قوله تعالى : ﴿ وَإِنْ خِفْتُمْ شِقَاقَ بَيْنِهِمَا فَٱبْعَثُوا۟ حَكَمًا مِّنْ أَهْلِهِۦ وَحَكَمًا مِّنْ أَهْلِهَآ إِن يُرِيدَآ إِصْلَٰحًا يُوَفِّقِ ٱللَّهُ بَيْنَهُمَآ ۗ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ عَلِيمًا خَبِيرًا ﴾[2].

ويؤدي هذا التحكيم إلى الإصلاح بينهما إن كانت هناك رغبة في الإصلاح من الطرفين في التفاوض ، يؤدي إلى الوفاق والصلح بين الطرفين وقد حث الشارع الحكيم على بذل الإصلاح بين الناس قال تعالى : ﴿ وَإِنِ ٱمْرَأَةٌ خَافَتْ مِنۢ بَعْلِهَا نُشُوزًا أَوْ إِعْرَاضًا فَلَا جُنَاحَ عَلَيْهِمَآ أَن يُصْلِحَا بَيْنَهُمَا صُلْحًا ۚ وَٱلصُّلْحُ خَيْرٌ ۗ وَأُحْضِرَتِ ٱلْأَنفُسُ ٱلشُّحَّ ۚ وَإِن تُحْسِنُوا۟ وَتَتَّقُوا۟ فَإِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرًا ﴾[3]

وقال النبي ﷺ:" أَلا أُخْبِرُكُمْ بِأَفْضَلَ مِنْ دَرَجَةِ الصِّيَامِ وَالقيام؟ قَالُوا: بَلَى يا رسول الله قَالَ: إِصْلاحُ ذَاتِ الْبَيْنِ، فَإِنَّ فَسَادَ ذَاتِ الْبَيْنِ هِيَ الْحَالِقَةُ.. وَيُرْوَى عَنْ النَّبِيِّ ﷺ أَنَّهُ قَالَ: هِيَ الْحَالِقَةُ "[4].

ويعتبر التفاوض عامل رئيس في حل الخلافات بين الأزواج في حال تأزم الحياة الأسرية فيما بينهم ويندرج ذلك للتدخل في الأولاد واعتبار المصلحة بدرجة أولية للأسرة ، لتعود المياه إلى مجاريها ، بعد توفيق الله فمن له دراية ومراس وإتقان للتفاوض ، يكون لهم دوراً بارزاً يؤثر في الاتفاق ، ونظراً لكثرة الخلافات الزوجية والأسرية على الساحة ظهرت مراكز متخصصة للعناية بالصلح وصميم عملها في الواقع تفاوض بين الأطراف للتوفيق فينا بينهم ،وذلك للحاجة الملحة للتفاوض والإصلاح بينهم ، وهذا من باب مزاولة الاختصاص ، في الإصلاح الأسري ، فمنذ سنوات وأعمل متعاوناً مع

---

(١) أيسر التفاسير ، الجزائري ، مرجع سابق ، ج ٤ ص ٦٨.

(٢) سورة النساء الآية ٣٥ .

(٣) سورة النساء الآية ١٢٨.

(٤) صحيح بن حبان ، بن حبان ، مرجع سابق ، باب كتاب الصلح ، ح ٥٠٩٢ ،ج١١ ص ٤٨٩ ، تعليق شعيب الأرؤوط.

مراكز متخصصة بالمدينة بحمد الله.

٣- حفظ الحقوق

التدخل لغرض الإصلاح بين الناس ولو بالتناجي رتب عليه الشارع الحكيم الأجور العظيمة حيث قال تعالى :﴿لَّا خَيْرَ فِي كَثِيرٍ مِّن نَّجْوَاهُمْ إِلَّا مَنْ أَمَرَ بِصَدَقَةٍ أَوْ مَعْرُوفٍ أَوْ إِصْلَاحٍ بَيْنَ النَّاسِ ۚ وَمَن يَفْعَلْ ذَٰلِكَ ابْتِغَاءَ مَرْضَاتِ اللَّهِ فَسَوْفَ نُؤْتِيهِ أَجْرًا عَظِيمًا ﴿١١٤﴾﴾[(١)].

ومن آثار التفاوض في المجتمع ، الدخول في الوساطة في حل الخلافات الخاصة بالحقوق ، سواءً كانت حقوقاً مالية ، أو مختصة بعقار ونحوه ، والخلافات فيها منتشرة بين الناس كما هو معلوم ، ويعمل التفاوض على نشر الإحسان في المطالبة بالحقوق بين الناس فيكون سبباً لحفظ الحقوق لأصحابها ، فلا تترك الحقوق معلقة ، فيتم حولها التفاوض لإيصال الحق لأهله ، وحل النزاع ، ولا يترك مجالاً أو فرصة لتصعيد الخلاف بين الأطراف .

٤- الوساطة حل الخلافات الاجتماعية :

يبيّن القرآن الكريم بعض أساليب حل الخلافات الأسرية ، ومن ذلك أسلوب العفو والصفح أثناء التفاوض ، ومن نماذج القرآن ، قو له تعالى : ﴿ قَالَ هَلْ عَلِمْتُم مَّا فَعَلْتُم بِيُوسُفَ وَأَخِيهِ إِذْ أَنتُمْ جَاهِلُونَ ﴿٨٩﴾ قَالُوا أَإِنَّكَ لَأَنتَ يُوسُفُ ۖ قَالَ أَنَا يُوسُفُ وَهَٰذَا أَخِي ۖ قَدْ مَنَّ اللَّهُ عَلَيْنَا ۖ إِنَّهُ مَن يَتَّقِ وَيَصْبِرْ فَإِنَّ اللَّهَ لَا يُضِيعُ أَجْرَ الْمُحْسِنِينَ ﴿٩٠﴾ قَالُوا تَاللَّهِ لَقَدْ آثَرَكَ اللَّهُ عَلَيْنَا وَإِن كُنَّا لَخَاطِئِينَ ﴿٩١﴾ قَالَ لَا تَثْرِيبَ عَلَيْكُمُ الْيَوْمَ ۖ يَغْفِرُ اللَّهُ لَكُمْ ۖ وَهُوَ أَرْحَمُ الرَّاحِمِينَ ﴿٩٢﴾﴾[(٢)].

ولا يخلو مجتمع من مشكلات ، وتزيد وتنقص هذه المشكلات والخلافات ، بحسب حال كل مجتمع من درجة الإيمان ، والوعي ، والتجرد وطلب الحق ، والتسامح ... ، والتفاوض يصبح وسيلة للوقوف على لب النزاع ، وموضع الخلاف ، والمعول في البحث عن العلاج والحلول للمشكلات الاجتماعية والتفاوض لها هو تقديم المصالح ، ومن الآثار للتفاوض حل كثير من النزاعات بين الناس فمن

---

(١) سورة النساء الآية ١١٤.

(٢) سورة يوسف الآيات ٨٩-٩٢.

تلك النزاعات ما يكون طريق إلى وغر الصدور ونشوء العداوات فإن الخلافات تكون أنواعاً ومنها :

أ- خلافات مالية .

ب- خلافات على أراض وحدود أو مساق.

ج- خصومات ثأر لدم ونحوه.

د- خلافات عادية وإمكانية تفاقمها إن تركت .

ومن المشاهد كثرة الدعاوى المقدمة للمحاكم ، ودور رفع المظالم ، وأقسام الشرطة، أو للولاه ، وقد يكون البعض منها في طريقها للجهات الرسمية ، فيتم التفاوض حولها بدور الوساطة إذ يعتبر التفاوض أسرع وسيلة لتسوية المنازعات ، والوصول إلى اتفاق نهائي بين جميع الأطراف والتفاوض يعد الطريق إلى الاستقرار لا سيما عند تأزم المواقف ، ويفصل الخلاف بين الخصوم ويحل التوافق.

٥- : الأثر الدعوي في هداية الناس :

في ثنايا القرآن الكريم يظهر الأثر الدعوي للتفاوض الدعوي بارز في ميدان الدعوة عبر التاريخ، ومن المعلوم أن الدعوة إلى الله لها أثر في إصلاح المجتمع بالدعوة إلى إقامة العدل في العلاقات بين الناس ، والتعاون على البر ةالتقوى ، ومراقبة الله في البيع والشراء كما في دعوة شعيب ﷺ قومه ، حيث قال جل من قائل عليما: ﴿كَذَّبَ أَصْحَٰبُ لْـَٔيْكَةِ ٱلْمُرْسَلِينَ ﴿١٧٦﴾ إِذْ قَالَ لَهُمْ شُعَيْبٌ أَلَا تَتَّقُونَ ﴿١٧٧﴾ إِنِّى لَكُمْ رَسُولٌ أَمِينٌ ﴿١٧٨﴾ فَٱتَّقُوا۟ ٱللَّهَ وَأَطِيعُونِ ﴿١٧٩﴾ وَمَآ أَسْـَٔلُكُمْ عَلَيْهِ مِنْ أَجْرٍ ۖ إِنْ أَجْرِىَ إِلَّا عَلَىٰ رَبِّ ٱلْعَٰلَمِينَ ﴿١٨٠﴾ ۞ أَوْفُوا۟ ٱلْكَيْلَ وَلَا تَكُونُوا۟ مِنَ ٱلْمُخْسِرِينَ ﴿١٨١﴾ وَزِنُوا۟ بِٱلْقِسْطَاسِ ٱلْمُسْتَقِيمِ ﴿١٨٢﴾ وَلَا تَبْخَسُوا۟ ٱلنَّاسَ أَشْيَآءَهُمْ وَلَا تَعْثَوْا۟ فِى ٱلْأَرْضِ مُفْسِدِينَ ﴿١٨٣﴾ وَٱتَّقُوا۟ ٱلَّذِى خَلَقَكُمْ وَٱلْجِبِلَّةَ ٱلْأَوَّلِينَ ﴿١٨٤﴾ قَالُوٓا۟ إِنَّمَآ أَنتَ مِنَ ٱلْمُسَحَّرِينَ ﴿١٨٥﴾ وَمَآ أَنتَ إِلَّا بَشَرٌ مِّثْلُنَا وَإِن نَّظُنُّكَ لَمِنَ ٱلْكَٰذِبِينَ ﴿١٨٦﴾ فَأَسْقِطْ عَلَيْنَا كِسَفًا مِّنَ ٱلسَّمَآءِ إِن كُنتَ مِنَ ٱلصَّٰدِقِينَ ﴿١٨٧﴾ قَالَ رَبِّىٓ أَعْلَمُ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨٨﴾ فَكَذَّبُوهُ فَأَخَذَهُمْ عَذَابُ يَوْمِ ٱلظُّلَّةِ ۚ إِنَّهُۥ كَانَ عَذَابَ يَوْمٍ عَظِيمٍ ﴿١٨٩﴾ إِنَّ فِى ذَٰلِكَ لَـَٔايَةً ۖ وَمَا كَانَ أَكْثَرُهُم مُّؤْمِنِينَ ﴿١٩٠﴾﴾(١)

ويتبين أن في هذا الموقف أن شعيباً عليه السلام ، طلب من قومه تقوى الله ، ثم نهاهم عن جملة من مساوئ الأخلاق كالنهي عن التطفيف في الميزان وبخس الناس أشياءهم ، وعن الإفساد في

---

(١) سورة الشعراء الآيات ١٧٦ - ١٩٠.

الأرض ، وأمرهم بالوزن بالقسطاس المستقيم ، وذكّرهم بأنعم الله كنعمة الخلق ، فقابلوه بالصد والتهكم والعلو فأخذهم الله أخذ عزيز مقتدر.

وفيما يلي نماذج يستفاد أنها من قبيل التفاوض الدعوي وأثرها :

أ- إسلام عروة بن مسعود :

إسلام عروة بن مسعود حين لقي النبي ﷺ ورؤيته للصحابة كيف كانوا يطيعون أمر النبي ﷺ ويوقرونه كما ذكر لقريش.. ساهم ذلك في دفعه إلى الإسلام بعد ذلك فأسلم رضي الله عنه، ولا شك أن ذلك الموقف مع النبي ﷺ قد وقر في نفسه حتى أسلمه إلى الإسلام ، ثم عاد إلى قومه بالطائف يدعوهم إلى الله "وكان فيهم محببا مطاعا فخرج يدعو قومه إلى الإسلام ورجا أن لا يخالفوه لمنزلته فيهم فلما أشرف لهم على علية وقد دعاهم إلى الإسلام وأظهر لهم دينه رموه بالنبل من كل وجه فأصابه سهم فقتله فقيل لعروة : ما ترى في دمك فقال : كرامة أكرمني الله بها وشهادة ساقها الله إلي فليس في إلا ما في الشهداء الذين قتلوا في سبيل الله مع رسول الله ﷺ قبل أن يرحل عنكم فادفنوني معهم"(١).

ب- محاولة التأثير على المخالف في دعوته للحق :

الاهتمام بالتفاوض الدعوي له أثره ، وإن تم الغض من النفس في الدعوة، قال تعالى: ﴿ قُل لَّا تُسْـَٔلُونَ عَمَّآ أَجْرَمْنَا وَلَا نُسْـَٔلُ عَمَّا تَعْمَلُونَ ﴾(٢).

"وهذا ابلغ في الانصاف وابعد من الجدل والاعتساف"٣، وكما في قول الله تبارك وتعالى : ﴿قُلْ مَن يَرْزُقُكُم مِّنَ ٱلسَّمَٰوَٰتِ وَٱلْأَرْضِ ۖ قُلِ ٱللَّهُ ۖ وَإِنَّآ أَوْ إِيَّاكُمْ لَعَلَىٰ هُدًى أَوْ فِى ضَلَٰلٍ مُّبِينٍ ﴾(٤).

ج- التفاوض مع الأعداء

التفاوض مع الأعداء ، ويكون باستخدام اللين والرفق في موضعه، كما فعل النبي مع عتبة ابن ربيعة :"أفرغت يا أبا الوليد"(٥).

---

(١) أسد الغابة في معرفة الصحابة ، ابن الأثير ، دار الفكر ، ١٤٠٩ – ١٩٨٩ ، ج١ ص ٧٦٨.

(٢) سورة سبأ الآية ٢٥.

(٣) تفسير أبي السعود ، إرلاشادالعقل السليم مرجع سابق ، ج٧ ص ١٣٣.

(٤) سورة سبأ الآية ٢٤.

(٥) السيرة النبوية ، ابن كثير ج١ ص ٥٠٤.

وذلك قد يتحقق منه مصلحة للمسلمين فتحقن به الدماء وتحفظ الأموال.

وما دار بين إبراهيم عليه السلام وقومه ، فيه إقامة للحجة عليهم ، قال تعالى: ﴿ وَلَقَدْ ءَاتَيْنَآ إِبْرَٰهِيمَ رُشْدَهُۥ مِن قَبْلُ وَكُنَّا بِهِۦ عَٰلِمِينَ ﴿٥١﴾ إِذْ قَالَ لِأَبِيهِ وَقَوْمِهِۦ مَا هَٰذِهِ ٱلتَّمَاثِيلُ ٱلَّتِىٓ أَنتُمْ لَهَا عَٰكِفُونَ ﴿٥٢﴾ قَالُوا۟ وَجَدْنَآ ءَابَآءَنَا لَهَا عَٰبِدِينَ ﴿٥٣﴾ قَالَ لَقَدْ كُنتُمْ أَنتُمْ وَءَابَآؤُكُمْ فِى ضَلَٰلٍ مُّبِينٍ ﴿٥٤﴾ قَالُوٓا۟ أَجِئْتَنَا بِٱلْحَقِّ أَمْ أَنتَ مِنَ ٱللَّٰعِبِينَ ﴿٥٥﴾ قَالَ بَل رَّبُّكُمْ رَبُّ ٱلسَّمَٰوَٰتِ وَٱلْأَرْضِ ٱلَّذِى فَطَرَهُنَّ وَأَنَا۠ عَلَىٰ ذَٰلِكُم مِّنَ ٱلشَّٰهِدِينَ ﴿٥٦﴾ وَتَٱللَّهِ لَأَكِيدَنَّ أَصْنَٰمَكُم بَعْدَ أَن تُوَلُّوا۟ مُدْبِرِينَ ﴿٥٧﴾ فَجَعَلَهُمْ جُذَٰذًا إِلَّا كَبِيرًا لَّهُمْ لَعَلَّهُمْ إِلَيْهِ يَرْجِعُونَ ﴿٥٨﴾ قَالُوا۟ مَن فَعَلَ هَٰذَا بِـَٔالِهَتِنَآ إِنَّهُۥ لَمِنَ ٱلظَّٰلِمِينَ ﴿٥٩﴾ قَالُوا۟ سَمِعْنَا فَتًى يَذْكُرُهُمْ يُقَالُ لَهُۥٓ إِبْرَٰهِيمُ ﴿٦٠﴾ قَالُوا۟ فَأْتُوا۟ بِهِۦ عَلَىٰٓ أَعْيُنِ ٱلنَّاسِ لَعَلَّهُمْ يَشْهَدُونَ ﴿٦١﴾ قَالُوٓا۟ ءَأَنتَ فَعَلْتَ هَٰذَا بِـَٔالِهَتِنَا يَٰٓإِبْرَٰهِيمُ ﴿٦٢﴾ قَالَ بَلْ فَعَلَهُۥ كَبِيرُهُمْ هَٰذَا فَسْـَٔلُوهُمْ إِن كَانُوا۟ يَنطِقُونَ ﴿٦٣﴾ فَرَجَعُوٓا۟ إِلَىٰٓ أَنفُسِهِمْ فَقَالُوٓا۟ إِنَّكُمْ أَنتُمُ ٱلظَّٰلِمُونَ ﴾[1].

ومن آثار التفاوض الواردة في السيرة أنه يثمر الهداية للناس فقد ورد أن " نزل مصعب بن عمير على أسعد بن زُرارة[2]، وأخذا يبثان الإسلام في أهل يثرب بجد وحماس، وكان مصعب يُعْرَف بالمقرئ.

ومن أروع ما يروى من نجاحه في الدعوة أن أسعد بن زرارة خرج به يومًا يريد دار بني عبد الأشهل ودار بني ظَفَر، فدخلا في حائط من حوائط بني ظفر، وجلسا على بئر يقال لها : بئر مَرَق، واجتمع إليهما رجال من المسلمين ـ وسعد بن معاذ وأُسَيْد بن حُضَيْر سيدا قومهما من بني عبد الأشهل يومئذ على الشرك ـ فلما سمعا بذلك قال سعد لأسيد : اذهب إلى هذين اللذين قد أتيا ليسفها ضعفاءنا فازجرهما، وانههما عن أن يأتيا دارينا، فإن أسعد بن زرارة ابن خالتي، ولولا ذلك لكفيتك هذا .

فأخذ أسيد حربته وأقبل إليهما، فلما رآه أسعد قال لمصعب : هذا سيد قومه قد جاءك فاصدق الله فيه، قال مصعب : إن يجلس أكلمه . وجاء أسيد فوقف عليهما متشتمًا، وقال : ما

---

(١) سورة الأنبياء الآيات ٥١-٦٣.

(٢) أسعد بن زرارة بن عدس بن عبيد بن ثغلبة بن غنم بن مالك بن النجار الخزرجي الأنصاري ،ويقال له أسعد الخير وكنيته أبو أمامة ، قيل له النجار لأنه ضرب رجلاً بقدوم فنجره ، أسد الغابة في معرفة الصحابة ، ابن الأثير مرجع سابق ج١ ص٤٤.

جاء بكما إلينا ؟ تسفهان ضعفاءنا ؟ اعتزلانا إن كانت لكما بأنفسكما حاجة، فقال له مصعب : أو تجلس فتسمع، فإن رضيت أمرا قبلته، وإن كرهته كف عنك ما تكره، فقال : أنصفت، ثم ركز حربته وجلس، فكلمه مصعب بالإسلام، وتلا عليه القرآن . قال : فو الله لعرفنا في وجهه الإسلام قبل أن يتكلم، في إشراقه وتهلله، ثم قال : ما أحسن هذا وأجمله ؟ كيف تصنعون إذا أردتم أن تدخلوا في هذا الدين ؟

قالا له : تغتسل، وتطهر ثوبك، ثم تشهد شهادة الحق، ثم تصلى ركعتين . فقام واغتسل، وطهر ثوبه وتشهد وصلى ركعتين، ثم قال : إن ورائى رجلًا إن تبعكما لم يتخلف عنه أحد من قومه، وسأرشده إليكما الآن ـ سعد بن معاذ ـ ثم أخذ حربته وانصرف إلى سعد في قومه، وهم جلوس في ناديهم . فقال سعد : أحلف بالله لقد جاءكم بغير الوجه الذي ذهب به من عندكم .

فلما وقف أسيد على النادى قال له سعد : ما فعلت ؟ فقال : كلمت الرجلين، فوالله ما رأيت بهما بأسًا، وقد نهيتهما فقالا : نفعل ما أحببت .

وقد حدثت أن بني حارثة خرجوا إلى أسعد بن زرارة ليقتلوه ـ وذلك أنهم قد عرفوا أنه ابن خالتك ـ لِيُخْفِرُوك. فقام سعد مغضبًا للذى ذكر له، فأخذ حربته، وخرج إليهما، فلما رآهما مطمئنين عرف أن أسيدًا إنما أراد منه أن يسمع منهما، فوقف عليهما متشتمًا، ثم قال لأسعد بن زرارة : والله يا أبا أمامة، لولا ما بينى وبينك من القرابة ما رُمْتَ هذا منى، تغشانا في دارنا بما نكره ؟

وقد كان أسعد قال لمصعب : جاءك والله سيد من ورائه قومه، إن يتبعك لم يتخلف عنك منهم أحد، فقال مصعب لسعد بن معاذ : أو تقعد فتسمع ؟ فإن رضيت أمرًا قبلته، وإن كرهته عزلنا عنك ما تكره، قال : قد أنصفت، ثم ركز حربته فجلس . فعرض عليه الإسلام، وقرأ عليه القرآن، قال : فعرفنا والله في وجهه الإسلام قبل أن يتكلم، في إشراقه وتهلّله، ثم قال : كيف تصنعون إذا أسلمتم ؟ قالا : تغتسل، وتطهر ثوبك، ثم تشهد شهادة الحق، ثم تصلى ركعتين . ففعل ذلك .

ثم أخذ حربته فأقبل إلى نادى قومه، فلما رأوه قالوا: نحلف بالله لقد رجع بغير الوجه الذي ذهب به فلما وقف عليهم قال : يا بني عبد الأشهل، كيف تعلمون أمرى فيكم ؟ قالوا : سيدنا وأفضلنا رأيًا، وأيمننا نقيبة، قال : فإن كلام رجالكم ونسائكم علىّ حرام حتى تؤمنوا بالله ورسوله. فما أمسى فيهم رجل ولا امرأة إلا مسلمًا ومسلمة، إلا رجل واحد ـ وهو الأُصَيْرِم ـ تأخر إسلامه إلى يوم أحد، فأسلم ذلك اليوم وقاتل وقتل، ولم يسجد لله سجدة، فقال النبي ﷺ : "عمل قليلًا وأجر

كثيرًا"[1] ويعد التفاوض من طرق الإقناع للمخالف إن كان ممن يقبل الحق .

وينبغي عند البدء بالدعوة ، أو النصح والإرشاد ، إظهار المحبة والحرص والرحمة ، وهذا من صميم الدعوة ، كما في دعوة نوح عليه السلام ولده ، ودعوة صالح عليه السلام لقومه .

والمتأمل لهذا الموقف التفاوضي الذي أورده الباحث بطوله نظراً لاشتماله على جوانب هامة في التفاوض، منها وضوح الموضوع وتحديد الطلب وتحديد أطراف التفاوض.

٦- نشر التقدير والاحترام

يفضي التفاوض الحسن إلى نشر التقدير، والاحترام المتبادل بين الطرفين المتفاوضين، ويدعو إلى توثيق الصلة بين الناس ، وهو أمر في غاية الأهمية، وله أثر واضح في شيوع ذلك بين الأطراف القائمين بعملية التفاوض وهذا يدعو إلى ممارسته ،ونشره وبثه بين الناس ، مع إظهار الحرص والاهتمام والاعتبار بالطرف الأخر ، مهما كانت منزلته أو مكانته فقد يكون لديه ما يعتد به ، كما في قصة الهدهد مع نبي الله سليمان عليه السلام ، قال تعالى : ﴿وَتَفَقَّدَ ٱلطَّيْرَ فَقَالَ مَا لِىَ لَآ أَرَى ٱلْهُدْهُدَ أَمْ كَانَ مِنَ ٱلْغَآئِبِينَ ﴿٢٠﴾ لَأُعَذِّبَنَّهُۥ عَذَابًا شَدِيدًا أَوْ لَأَاْذْبَحَنَّهُۥٓ أَوْ لَيَأْتِيَنِّى بِسُلْطَٰنٍ مُّبِينٍ ﴿٢١﴾ فَمَكَثَ غَيْرَ بَعِيدٍ فَقَالَ أَحَطتُ بِمَا لَمْ تُحِطْ بِهِۦ وَجِئْتُكَ مِن سَبَإٍۭ بِنَبَإٍ يَقِينٍ﴾ ونتأمل قول الطائر الهدهد ، لنبيى الله سليمان عليه السلام ﴿أَحَطتُ بِمَا لَمْ تُحِطْ بِهِۦ﴾ وكيف أخذ بقوله عليه السلام .

٧- كسب القلوب :

التفاوض من أجل المصالح المشتركة يؤلف القلوب ويعمل على التلاحم ويظهر الأهداف بصورة مشتركة والمنفعة واحدة تشمل الجميع دون استثناء.

يساعد على فهم الآخرين من يتعامل مع الناس مهم أن يفهمهم لأن المجتمعات تختلف والبيئات كذلك، والنشأة لها تأثيرها ، ففهم الآخرين يكون عاملاً مساعداً وداعماً لتيسير التعامل معهم ، كما يحتاج المعرفة بهم ، من هم ، وما هي ظروفهم ، وكيف هي بيئاتهم ، ومحاولة معرفة مستوياتهم العلمية، والمعرفية ، والإدراكية ؛ وهذا يتأتى بالتفاوض حيث يعين في القدرة على فهم مطالب الآخرين وإن لم يتم الإفصاح عنها وذلك من خلال الحديث أو الصمت أو الإيماءات والحركات.

---

(١) السيرة النبوية ، بن هشام مرجع سابق ، ج٢ ، ص٢٨٥ -٢٨٦ ، والرحيق المختوم ، مرجع سابق ، ج١ ص ١١٣.

٨- رياضة للعقول :

القرآن الكريم مبارك ، وقراءة وتدبر المواقف التي تجري مجرى التفاوض تعتبر رياضة للعقول ، ومنتلك المواقف على سبيل المثال ما قصه الله علينا بين موسى عليه السلام ، وفرعون ، ونوح عليه السلام وقومه ، وهكذا سائر الأنبياء عليهم السلام ، وكذلك ممارسة التفاوض ، وذلك لما في التفاوض من إعمال للفكر وتنمية العقول في البحث عن الحلول ، وسبل الرد عن الأخطاء.

٩- التعاون

التفاوض فيه الحفاظ على مصالح الناس ، وحاجياتهم ، ويكون من التعاون على البر والتقوى، قال تعالى : ﴿وَتَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلْبِرِّ وَٱلتَّقْوَىٰ﴾(١).

والتعاون على البر والتقوى سمة بارزة في هذه الأمة.

١٠- قبول الحق وحسن المطالبة بالحقوق:

التفاوض الجيد يصل بالأطراف إلى التسليم والقبول بالحق ويدعم ذلك ممارسة طرق حكيمة في التفاوض ،كما أن التفاوض يعني القدرة على المطالبة بالحقوق كما هو طريق من طرق إرجاع الحقوق بالطرق السلمية التي تكون بعيدة عن الخصومات والنزاع التي تورث العداوة والبغضاء .

١١- إكساب المجتمع حسن الخلق :

الالتقاء للتفاوض بين الناس يفيد المجتمع في إكسابهم حسن الخلق في التواصل ، للتفاعل فيما بينهم، ومن الجوانب :

أ- حسن اللقاء والمقابلة.

ب- طيب التحدث .

ج- الفراسة والتوسم .

د- الفطنة والذكاء.

١٢- سبيل للإقناع

يسهم التفاوض بشكل كبير في إقناع المخالف للتخلي عن وجهة نظره أو رأيه أو حتى معتقده الباطل ،إن كان ممن ينصف ويقبل الحق. فالتفاوض يكون بالحجة والدليل والبرهان ، فأصبح من أهم

---

(١) سورة المائدة الآية ٢.

سبل الإقناع.

١٣- توضيح اللبس والتوصل للحقيقة :

القدرة على التوضيح للأمور والمواقف وإزالة اللبس أو الغموض المحتمل وكشف وإظهار الحقائق ، قال تعالى : ﴿ قَالَ يَٰهَٰرُونُ مَا مَنَعَكَ إِذۡ رَأَيۡتَهُمۡ ضَلُّوٓاْ ﴿٩٢﴾ أَلَّا تَتَّبِعَنِۖ أَفَعَصَيۡتَ أَمۡرِي ﴿٩٣﴾ قَالَ يَبۡنَؤُمَّ لَا تَأۡخُذۡ بِلِحۡيَتِي وَلَا بِرَأۡسِيٓۖ إِنِّي خَشِيتُ أَن تَقُولَ فَرَّقۡتَ بَيۡنَ بَنِيٓ إِسۡرَٰٓءِيلَ وَلَمۡ تَرۡقُبۡ قَوۡلِي ﴿٩٤﴾ ﴾(١).

فالتفاوض يوضح اللبس ، ويسفر عما خفي ، من الحقائق .

وبه يتم إزالة الغموض في حال توهم الأمر لدى البعض أنه على غير الواقع والمراد ، فهنا يبرز التفاوض لإثبات الصحيح والواقع والمراد .

ومن السيرة النبوية ما حصل مع الأنصار رضي الله عنهم في غزة حنين من موقفهم من توزيع الغنائم حيث لم يعطوا منها شيء ، يروي أبن هشام في سيرته انه "في أعقاب معركة حنين وزع الرسول عليه السلام الغنائم ، وكانت كثيرة في قريش و في قبائل العرب ، ولم يعطِ الأنصار منها شيئاً، فغضب الأنصار، وقال قائل منهم : لقي رسول الله قومه.

فدخل سعد بن عبادة على الرسول ﷺ فقال : يا رسول الله إن هذا الحي من الأنصار قد وجدوا عليك في أنفسهم لما صنعت في هذا الفيء الذي أصبت، فقسمت في قومك ، وأعطيت عطايا عظاماً في قبائل العرب ، ولم يكفي هذا الحي من الأنصار منها شيء ،قال رسولا لله ﷺفأين أنت من ذلك يا سعد قال: يا رسول اللهم أنا إلا من قومي ، فقال الرسولﷺ : "فأجمع لي قومك في هذه الحظيرة ."فخرج سعد، فجمع الأنصار،فأتاهم رسولا لله ﷺ، فحمد الله وأثنى عليه بما هو أهله،ثم قال :يا معشر الأنصار،ما قاله بلغتني عنكم وجدة وجدتموها علي في أنفسكم؟ ألم آتِكم ضلالاً فهداكم الله بي، وعالة فأغناكم الله،وأعداء فألف الله بين قلوبكم؟.

قالوا : بلى، والله ورسوله أمن وأفضل.

ثم قال : ﷺألا تجيبوني يا معشر الأنصار.

قالوا : بماذا نجيبك يا رسول الله؟ لله ولرسوله المن والفضل.

---

(١) سورة طه الآيات ٩٢ – ٩٤.

فقال رسول ﷺ :أما و الله لو شئتم لقلتم، فلصدقتم وصدقتم : أتيتنا مكذباً فصدقناك ومخذولاً فنصرناك، وطريداً فآويناك ، وعائلاً فأسيناك ، أوجدتم يا معشر الأنصار في لعاعة من الدنيا تألفت بها قلوب قوم ليسلموا ووكلتكم إلى إسلامكم؟ ألا ترضون يا معشر الأنصار أن يذهب الناس بالشاة والبعير وترجعوا برسول الله إلى رحالكم؟ فو الذي نفس محمد بيده لولا الهجرة لكنت إمرئا من الأنصار،ولو سلك الناس شعباً وسلكت الأنصار شعباً لسلكت شعب الأنصار، اللهم ارحم الأنصار، وأبناء الأنصار، وأبناء أبناء الأنصار ، فبكى القوم حتى أخضلوا لحاهم،وقالوا : رضينا برسول الله قسماً وحظاً "[1].

ففي هذا الموقف الرائع من السيرة والذي لا يتمالك القارئ تحرك فؤاده وذرف دمعه ، وإن تكرر قراءته ، فكأنما يعيش الحدث ، ومفاوضة النبي صلى الله عليه وسلم أزالة اللبس لدى الأنصار، رضي الله عنهم ، حيث فازوا بما هو أعظم ، وهو رسول الله صلى الله علي وسلم .

المهم أن لا تأخذ أحد المفاوضين العزةُ بالإثم والاستكبار عند التفاوض فإن "كثيراً من المختلفين يمنعهم من التسليم بالحق والرجوع إلى الصواب شبهات وشكوك وأباطيل تحتاج إلى جواب وتفنيد وإبطال" [2].

١٤- التعود على اللين

قال تعالى: ﴿ ٱذْهَبَآ إِلَىٰ فِرْعَوْنَ إِنَّهُۥ طَغَىٰ ﴿٤٣﴾ فَقُولَا لَهُۥ قَوْلًا لَّيِّنًا لَّعَلَّهُۥ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَىٰ ﴾ [3].

التفاوض الحسن يكتنفه اللين في القول ، والتعامل ، وخاصة في الحديث، ويسعى إلى تحقيق المراد بأحسن الطرق وأفضل الألفاظ وألطف العبارات.

١٥- الشعور بالمسؤلية :

عادة ما يشعر المفاوض بالمسؤولية ، فيبادر بالحرص على المصلحة ، ونظير ذلك مؤمن قوم موسى، قال تعالى:﴿ وَجَآءَ رَجُلٌ مِّنْ أَقْصَا ٱلْمَدِينَةِ يَسْعَىٰ قَالَ يَٰمُوسَىٰٓ إِنَّ ٱلْمَلَأَ يَأْتَمِرُونَ بِكَ لِيَقْتُلُوكَ

(١) صحيح البخاري ،محمد بن اسماعيل البخاري ،كتاب الجهاد ، باب غزوة الطائف ، ح ٤٠٨٢ ، ج٤ ص ١٥٧٦.

(٢) يحيى بن محمد حسن زمزمي ، الحوار آدابه وضوابطه في ضوء الكتاب والسنة ، ط٢ دار المعالي - الأردن ١٤٢٢هـ - ٢٠٠٢م ص٤٦.

(٣) سورة طه الآية ٤٤.

﴿فَٱخۡرُجۡ إِنِّي لَكَ مِنَ ٱلنَّٰصِحِينَ ٢٠﴾[1].

١٦- التعارف

التفاوض يفضي إلى التعارف بين الناس ، ويدعو إلى والتوافق فيما بينهم مهما اختلفت طباعهم وعلومهم وألوانهم ، ويعمل على تقوية الأواصر بين الناس ويكون سبباً في تنمية العلاقات في المجتمع فيما بين أفراده ، أو بين القبائل أو سكان المناطق المختلفة ، ويكون التفاوض هنا طريق للتعارف والتفاهم فيما بينهم والتعايش السلمي ، ويعد وسيلة للتواصل وتنمية العلاقات فيما بينهم، ويسودها الود والتقدير ، دون بخس ، أو هضم لأي طرف.

١٧- معالجة الخلاف المبكر

يمتاز التفاوض بالسهولة في علاج المشكلات وحل النزاع مبكراً وقبل أن يتفاقم ويكون ذلك أيسر وقد ينتهي تماماً ويعود الخلاف إلى وئام وخير ومحبة ، وتتراحم الناس بالقبول لحل المشكلات، وهذا من أدوار المفاوضات والعناية بالبدء بها في الوقت المناسب .

١٨- تقديم المصالح

اعتبار دور المصالح في المفاوضات وتقديم المصالح العامة على المصالح الخاصة ولو تأخر حدوثها كما في صلح الحديبية.

١٩- التربية المجتمعية

يبرز الأثر التربوي للتفاوض لاحتوائه على أساليب التربية التي استخدمها الإسلام ، في تربية الأجيال التربية السليمة ، وتنمية السلوك البشري السوي المستقيم ، وأهمية المحافظة على حقوق الآخرين وحقوقهم وتدريبهم على كيفية المطالبة بالحقوق وذلك بالتخلق بأدب التفاوض كما يعود الأولاد بنين وبنات منذ سن مبكر على حسن التفاوض والتفاهم الجيد مع الآخرين أياً كانوا أولئك الناس .

٢٠- البعد عن بعض مساوئ الأخلاق :

التفاوض يبتغى به الوصول إلى الحق ، وتقدم أن للتفاوض عدداً من الآداب ، والصفات

---

(١)سورة القصص الآية ٢٠.

الحسنة ، كالصدق ، وتحري الحق ، والصبر ، والتواضع ، والتقدير والاحترام ... ، فمتى اتصف المفاوض بهذه الصفات ، وتحلى بمجموع الآداب في التفاوض ، كان ذلك بعداً عن ضدها من مساوئ الأخلاق والآداب من الأقوال ولأفعال ، ولذلك أثره على المجتمع .

٢١- دحض الباطل :

دحض الباطل بالحجة ، وذلك مثلما فعل إبراهيم ، عليه السلام ، مع الذي كفر ،فقد دُحض، وكُبت وبُهت ، كما في قوله تعالى : ﴿ أَلَمْ تَرَ إِلَى ٱلَّذِى حَآجَّ إِبْرَٰهِـۧمَ فِى رَبِّهِۦٓ أَنْ ءَاتَىٰهُ ٱللَّهُ ٱلْمُلْكَ إِذْ قَالَ إِبْرَٰهِـۧمُ رَبِّىَ ٱلَّذِى يُحْىِۦ وَيُمِيتُ قَالَ أَنَا۠ أُحْىِۦ وَأُمِيتُ ۖ قَالَ إِبْرَٰهِـۧمُ فَإِنَّ ٱللَّهَ يَأْتِى بِٱلشَّمْسِ مِنَ ٱلْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنَ ٱلْمَغْرِبِ فَبُهِتَ ٱلَّذِى كَفَرَ ۗ وَٱللَّهُ لَا يَهْدِى ٱلْقَوْمَ ٱلظَّـٰلِمِينَ ﴾[١].

٢٢- الأثر في الجوانب الإدارية

القرآن الكريم تبياناً لكل شيئ ويحوي في ثناياه أسس الإدارة ، ودور التفاوض في الجانب الإداري له أهميته ، والمتأمل لسورة يوسف عليه السلام وتفسيره لرؤيا الملك ، وتعليماته الإدارية في الشؤون المالية والزراعية للبلاد ، من ثم طلب الملك خروجه من السجن ، وقد لبث في السجن بضع سنين ، حيث قال تعالى : ﴿ قَالَ تَزْرَعُونَ سَبْعَ سِنِينَ دَأَبًا فَمَا حَصَدتُّمْ فَذَرُوهُ فِى سُنۢبُلِهِۦٓ إِلَّا قَلِيلًا مِّمَّا تَأْكُلُونَ ﴿٤٧﴾ ثُمَّ يَأْتِى مِنۢ بَعْدِ ذَٰلِكَ سَبْعٌ شِدَادٌ يَأْكُلْنَ مَا قَدَّمْتُمْ لَهُنَّ إِلَّا قَلِيلًا مِّمَّا تُحْصِنُونَ ﴿٤٨﴾ ثُمَّ يَأْتِى مِنۢ بَعْدِ ذَٰلِكَ عَامٌ فِيهِ يُغَاثُ ٱلنَّاسُ وَفِيهِ يَعْصِرُونَ ﴿٤٩﴾ ﴾ ومن التفاوض عدم الموافقة على خروجه حتى يتبين براءته وظلم إيداعه في السجن ، طلب مساءلة والنسوة ، ﴿ وَقَالَ ٱلْمَلِكُ ٱئْتُونِى بِهِۦ ۖ فَلَمَّا جَآءَهُ ٱلرَّسُولُ قَالَ ٱرْجِعْ إِلَىٰ رَبِّكَ فَسْـَٔلْهُ مَا بَالُ ٱلنِّسْوَةِ ٱلَّـٰتِى قَطَّعْنَ أَيْدِيَهُنَّ ۚ إِنَّ رَبِّى بِكَيْدِهِنَّ عَلِيمٌ ﴿٥٠﴾ ﴾[٢].

وتسعى المفاوضات لعلاج المشكلات وإدارة الأزمات .

٢٣- إنهاء القضايا :

اللجوء لإنهاء القضايا لا سيما المعقدة منها والتي تطول المرافعات فيها في المحاكم ودور القضاء،

---

(١) سورة البقرة الآية ٢٥٨.

(٢) سورة يوسف ٤٧-٥٠.

بل إن كثيرا من المحامين يعدلون في قضاياهم إلى التفاوض مع الطرف الثاني كون المحامين يمثلون موكليهم في القضايا وذلك لتجنب طول جلسات القضايا وتبعاتها .

٢٤- التعليم :

نشر وبث العلم بين الناس قد يحتاج إلى تفاوض في بدايات الطلب كي يوافق المعلم للتعليم ويتبين ذلك كما في تفاوض نبي الله موسى عليه السلام ، مع الخضر عليه السلام ، وطلبه من الخضر أن يعلمه علماً ، قال تعالى: ﴿ قَالَ لَهُۥ مُوسَىٰ هَلْ أَتَّبِعُكَ عَلَىٰٓ أَن تُعَلِّمَنِ مِمَّا عُلِّمْتَ رُشْدًا ﴾ (١) .

وفيه من التلطف في التفاوض في طلب العلم "تعلمني"

وبين له الخضر ، عليه السلام ، أحوال الطلب ونتائجه ثم شروطه كما في قوله تعالى ﴿ قَالَ إِنَّكَ لَن تَسْتَطِيعَ مَعِىَ صَبْرًا ﴿٦٧﴾ وَكَيْفَ تَصْبِرُ عَلَىٰ مَا لَمْ تُحِطْ بِهِۦ خُبْرًا ﴾ (٢).

وعزم موسى عليه السلام ،على نفسه بأمرين الأول ﴿ سَتَجِدُنِىٓ إِن شَآءَ ٱللَّهُ صَابِرًا ﴾ (٣)

والثاني: ﴿ وَلَآ أَعْصِى لَكَ أَمْرًا ﴿٦٩﴾ ﴾ (٤)

عند ذلك قال له الخضر ، كما قال تعالى : ﴿ قَالَ فَإِنِ ٱتَّبَعْتَنِى فَلَا تَسْـَٔلْنِى عَن شَىْءٍ حَتَّىٰٓ أُحْدِثَ لَكَ مِنْهُ ذِكْرًا ﴿٧٠﴾ ﴾ (٥).

فتبعه موسى عليه السلام ، وتعلم منه ، ولا شك في فضل موسى على الخضر ، عليهما السلام ، وهو من باب تعلم الفاضل من المفضول ، وذلك فضل الله ، يؤتيه من يشاء .

٢٥- العفو بسبب المفاوضات :

من المشاهد أن بعض الخلافات والمطالبات بالحقوق يأتي العفو عنها والمسامحة وقت التفاوض ،

---

(١) سورة الكهف الآية ٦٦.

(٢) سورة الكهف الآيات ٦٧- ٦٨.

(٣)سورة الكهف الآية ٦٩.

(٤)سورة الكهف الآية ٦٩.

(٥) سورة الكهف الآية ٧٠.

وذلك ، من التذكير بقول الله تعالى : ﴿وَأَن تَعْفُوٓاْ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ﴾[1].

ونحوه من الآيات أو الأحاديث.

٢٦- التعاون :

قال تعالى : ﴿وَتَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلْبِرِّ وَٱلتَّقْوَىٰ﴾[2].

فيعمل التفاوض على إيجاد روح التعاون بين أفراد المجتمع ويكون من أسباب تعميق مبدأ التعاون على البر والتقوى وتكون ثماره اليانعة لمصلحة كافة أطياف المجتمع. وهذا ما حصل بعد رجوعهم

٢٧- التؤدة:

يعلمنا القرآن الكريم ، التؤدة في علاج الأمور وهو أسلوب تفاوضي ويتضح في أحسن القصص، بجلاء ووضوح ، ففي قوله تعالى : ﴿ٱقْتُلُواْ يُوسُفَ أَوِ ٱطْرَحُوهُ أَرْضًا يَخْلُ لَكُمْ وَجْهُ أَبِيكُمْ وَتَكُونُواْ مِنۢ بَعْدِهِۦ قَوْمًا صَٰلِحِينَ ۝٩﴾[3]

يتبيّن أن ، الشيطان استحوذ على إخوة يوسف ، حتى ملأ نفوسهم حقداً عليه فحسدوه ، وهموا بقتله ، وبعد تفاوضهم خلصوا إلى أن ألقوه في البئر ، بعد أن أهانوه بالفعال والمقال ، وتبع ذلك على يوسف ويلات ، فبيع بثمن بخس ، قال تعالالى : ﴿وَشَرَوْهُ بِثَمَنٍۭ بَخْسٍ دَرَٰهِمَ مَعْدُودَةٍ وَكَانُواْ فِيهِ مِنَ ٱلزَّٰهِدِينَ ۝٢٠﴾[4]

فأصبح رقيقاً ، وكانت نهاية المطاف أن لبث ﴿فِى ٱلسِّجْنِ بِضْعَ سِنِينَ ۝٤٢﴾[5]

ثم أن الله سبحانه وتعالى ، مكّن ليوسف ، عليه السلام ، في الأرض ، قال تعالى : ﴿وَكَذَٰلِكَ مَكَّنَّا لِيُوسُفَ فِى ٱلْأَرْضِ يَتَبَوَّأُ مِنْهَا حَيْثُ يَشَآءُ ۚ نُصِيبُ بِرَحْمَتِنَا مَن نَّشَآءُ ۖ وَلَا نُضِيعُ أَجْرَ ٱلْمُحْسِنِينَ﴾ بيّنت الآية الكريمة أن الله أمتنّ على يوسف عليه السلام ، فمكن له ، حتى أصبح

---

(١) سورة البقرة الآية ٢٣٧.

(٢) سورة المائدة الآية ٢.

(٣) سورة يوسف الآية ٩.

(٤) سورة يوسف الآية ٢٠.

(٥) سورة يوسف الآية ٤٢.

عزيزاً في مصر ، وبقدر الله أصاب إخوة يوسف العوز والفقر ، حتى ساقهم الله بقدره ، إلى أخوهم العزيز الذي لم يكن ليخطر ببالهم أنه سيصبح في هذه المنزلة ، فقدموا بحثاً في طلب الرزق ﴿ وَجَآءَ إِخْوَةُ يُوسُفَ فَدَخَلُوا۟ عَلَيْهِ فَعَرَفَهُمْ وَهُمْ لَهُۥ مُنكِرُونَ ﴿٥٨﴾ ﴾ .

هنا قام يوسف عليه السلام بالتؤدة ، فلم يعاقب ، ولم يعنف ، ولم ينتقم لنفسه ولأخيه ، بنيامين ، على ما لاقوه منهم ، حتى يقضي الله أمراً كان مفعولا ، ولجمال الآيات ، ووضوحها ، وجلائها ، وبديع عرضها ، لم أُجزءها ، وأشرح ، قال تعالى : ﴿ وَلَمَّا جَهَّزَهُم بِجَهَازِهِمْ قَالَ ٱئْتُونِى بِأَخٍ لَّكُم مِّنْ أَبِيكُمْ ۚ أَلَا تَرَوْنَ أَنِّىٓ أُوفِى ٱلْكَيْلَ وَأَنَا۠ خَيْرُ ٱلْمُنزِلِينَ ﴿٥٩﴾ فَإِن لَّمْ تَأْتُونِى بِهِۦ فَلَا كَيْلَ لَكُمْ عِندِى وَلَا تَقْرَبُونِ ﴿٦٠﴾ قَالُوا۟ سَنُرَٰوِدُ عَنْهُ أَبَاهُ وَإِنَّا لَفَٰعِلُونَ ﴿٦١﴾ وَقَالَ لِفِتْيَٰنِهِ ٱجْعَلُوا۟ بِضَٰعَتَهُمْ فِى رِحَالِهِمْ لَعَلَّهُمْ يَعْرِفُونَهَآ إِذَا ٱنقَلَبُوٓا۟ إِلَىٰٓ أَهْلِهِمْ لَعَلَّهُمْ يَرْجِعُونَ ﴿٦٢﴾ ﴾(1)

وهذا ما حصل بعد رجوعهم إلى أبيهم ﴿ فَلَمَّا رَجَعُوٓا۟ إِلَىٰٓ أَبِيهِمْ قَالُوا۟ يَٰٓأَبَانَا مُنِعَ مِنَّا ٱلْكَيْلُ فَأَرْسِلْ مَعَنَآ أَخَانَا نَكْتَلْ وَإِنَّا لَهُۥ لَحَٰفِظُونَ ﴿٦٣﴾ قَالَ هَلْ ءَامَنُكُمْ عَلَيْهِ إِلَّا كَمَآ أَمِنتُكُمْ عَلَىٰٓ أَخِيهِ مِن قَبْلُ ۖ فَٱللَّهُ خَيْرٌ حَٰفِظًا ۖ وَهُوَ أَرْحَمُ ٱلرَّٰحِمِينَ ﴿٦٤﴾ وَلَمَّا فَتَحُوا۟ مَتَٰعَهُمْ وَجَدُوا۟ بِضَٰعَتَهُمْ رُدَّتْ إِلَيْهِمْ ۖ قَالُوا۟ يَٰٓأَبَانَا مَا نَبْغِى ۖ هَٰذِهِۦ بِضَٰعَتُنَا رُدَّتْ إِلَيْنَا ۖ وَنَمِيرُ أَهْلَنَا وَنَحْفَظُ أَخَانَا وَنَزْدَادُ كَيْلَ بَعِيرٍ ۖ ذَٰلِكَ كَيْلٌ يَسِيرٌ ﴿٦٥﴾ قَالَ لَنْ أُرْسِلَهُۥ مَعَكُمْ حَتَّىٰ تُؤْتُونِ مَوْثِقًا مِّنَ ٱللَّهِ لَتَأْتُنَّنِى بِهِۦٓ إِلَّآ أَن يُحَاطَ بِكُمْ ۖ فَلَمَّآ ءَاتَوْهُ مَوْثِقَهُمْ قَالَ ٱللَّهُ عَلَىٰ مَا نَقُولُ وَكِيلٌ ﴿٦٦﴾ ﴾(2)

وبعد هذا التفاوض الذي أخذفيه يعقوب من بنيه مثقاً من الله على إرسال بنيامين معهم ،وأشهد الله على ذلك الموثق ، ذهبوا إلى يوسف عليه السلام ، قال تعالى : ﴿ وَلَمَّا دَخَلُوا۟ عَلَىٰ يُوسُفَ ءَاوَىٰٓ إِلَيْهِ أَخَاهُ ۖ قَالَ إِنِّىٓ أَنَا۠ أَخُوكَ فَلَا تَبْتَئِسْ بِمَا كَانُوا۟ يَعْمَلُونَ ﴿٦٩﴾ فَلَمَّا جَهَّزَهُم بِجَهَازِهِمْ جَعَلَ ٱلسِّقَايَةَ فِى رَحْلِ أَخِيهِ ثُمَّ أَذَّنَ مُؤَذِّنٌ أَيَّتُهَا ٱلْعِيرُ إِنَّكُمْ لَسَٰرِقُونَ ﴿٧٠﴾ ﴾(3) .

---

(١) سورة يوسف الآيت ٥٩ -٦٢.

(٢) سورة يوسف الآيات ٥٥ – ٦٦.

(٣) سورة يوسف الآيات ٦٩ – ٧٠.

أتى موقف ثاني ظهرت فيه التؤدة ن من يوسف عليه السلام ، حيث قالوا : ﴿ قَالُوٓاْ إِن يَسۡرِقۡ فَقَدۡ سَرَقَ أَخٞ لَّهُۥ مِن قَبۡلُۚ فَأَسَرَّهَا يُوسُفُ فِي نَفۡسِهِۦ وَلَمۡ يُبۡدِهَا لَهُمۡۚ قَالَ أَنتُمۡ شَرّٞ مَّكَانٗاۖ وَٱللَّهُ أَعۡلَمُ بِمَا تَصِفُونَ ﴿٧٧﴾ ﴾[(1)] .

حيث يفتح العقول والقلوب لطلب الحق ، والتسليم له ويجعل أثر الكلام إذا انتقي بليغ في النفس.

٢٨- إيجاد البدائل :

وبعد مالتفاوض الناجح يعني التمكين من القدرة على التعامل عند تأزم المواقف التي تحتاج إلى بدائل ، والوصول إلى أفضل البدائل والتي لا تؤثر على سير المفاوضات والمضي قدماً للهدف الذي من أجله بدأ التفاوض ، وفي السنة قال ﷺ لعلي في صلح الحديبية "امحها يا علي" حينما اعترض مبعوث قريش على كلمة – رسول الله – وطلب كتابة محمد ابن عبد الله ، وكتبها كما أملاها مبعوث قريش[(2)].

٢٩- التراض في الأسرة

قال تعالى : ﴿ فَإِنۡ أَرَادَا فِصَالًا عَن تَرَاضٖ مِّنۡهُمَا وَتَشَاوُرٖ فَلَا جُنَاحَ عَلَيۡهِمَا ﴾[(3)].

والتشاور هو عمل **تفاوضي** يبحث في موضوع معين للتوصل إلى نتيجة ورأي سديد يتم العمل به.

التفاوض بضوابطه يعد باباً واسعاً للإصلاح ونشر الخير ، ويعتبر وسيلة هامة ومشروعة للدعوة إلى الله ، سواء دعوة الأفراد أو الجماعات، وسواء دعوة المسلمين لمزيد من التفاهم ونبذ الخلاف والتعلم.. أو دعوة غير المسلمين إلى الإسلام، إن التفاوض يمكن أن يحقق فوائد جمة إذا امتلك المسلم أدواته وآلياته.

---

(١)سورة يوسف الآية ٧٧.

(٢) تقدم تخريجه ، ص١٦٠.

(٣) سورة البقرة الآية ٢٣٣.

الخاتمة

الحمد لله حمداً كثيراً طيباً مباركاً ، وله سبحانه الشكر على تيسيره وإعانته ، لا أحصي ثناءً عليه، هو كما أثنى على نفسه جلَّ وعلا ، وأصلي وأسلم على رسوله ومصطفاه ، خير خلقه، الرحمة المهداة ، والنعمة المسداه ، به يخرج الناس من الظلمات إلى النور ، وعلى آله وأصحابه، وأتباعه عدد خلق الله . وبعد ..

فالقرآن الكريم كلام الله جل وعلا، منه بدأ وإليه يعود ، لا يأتيه الباطل من بين يديه ولا من خلفه، أنزله على رسوله ﷺ هداية للناس ، وبشارة للمؤمنين ،قال تعالى : ﴿ إِنَّ هَٰذَا ٱلْقُرْءَانَ يَهْدِى لِلَّتِى هِىَ أَقْوَمُ وَيُبَشِّرُ ٱلْمُؤْمِنِينَ ٱلَّذِينَ يَعْمَلُونَ ٱلصَّٰلِحَٰتِ أَنَّ لَهُمْ أَجْرًا كَبِيرًا ﴾[1].

ودليلاً ومرشدًا إلى الصراط المستقيم، وتكفل الله بحفظه إلى يوم القيامة قال تعالى : ﴿ إِنَّا نَحْنُ نَزَّلْنَا ٱلذِّكْرَ وَإِنَّا لَهُۥ لَحَٰفِظُونَ ﴾[2].

لقد اجتهدت في هذه الدراسة قدر استطاعتي ، وعشت فترةً طويلةً وقصيرةً في هذا الموضوع ، طويلةٌ في حساب الأيام والشهور، وقصيرة مع كتاب الله فلو قضى المسلم عمره مع القرآن الكريم فلا يعدوا أن يكون لحظة في عمر الزمن ، وزدت يقيناً بأن هذا القرآن هو المنقذ للبشرية ، ففيه الهدى والنور والبرهان ، وفيه المخرج لأزمات الأمة ، والحلول لمشكلاتها، وذلك بالعمل بما جاء به من أحكام ومعاملات وأخلاق ... ، فالبشرية اليوم بأمسِّ الحاجة إلى الاستقرار والأمان والسعادة.

وفي نهاية هذا البحث، أذكر أهم ما توصلت إليه من نتائج ، ثم أذكر عدداً من التوصيات يليها المقترحات ، سائلاً المولى — سبحانه – التوفيق والسداد فأقول مستعيناً بالله:

أولاً : نتائج الدراسة

١- المتأمل في القرآن وآياته المتعلقة بالتفاوض يجد بكل وضوح أن القرآن الكريم قد تناول موضوع التفاوض بورود أحداث ومواقف في القرآن الكريم تجري مجرى التفاوض.

٢- وضوح أثر التفاوض الدعوي في الدعوة إلى الله ، في المجتمع ، وهو داعم للمحبة والتآلف ويثري التواصل ويقوي العلاقات بين الناس سواءً العلاقات الخاصة أو العامة .

---

(١) سورة الإسراء الآية٩.

(٢) سورة الحجر الآية ٩.

٣- أن التفاوض منهج إسلامي أصيل .
٤- سبق المنهج الإسلامي غيره في المفاوضات .
٥- أن التفاوض ليس على كل شيئ فالقواعد والأصول والتشريع في الدين ثابتة لا تفاوض عليه
٦- ممارسة وتطبيق ما يجري مجرى التفاوض بين الأنبياء عليهم السلام وأقوامهم.
٧- أن التفاوض له آداب في الدين ، وينبغي التمسك بها .
٨- أن الميثاق ، والصلح ، والهدنة ، والمعاهدة ، والموادعة ، والمسالمة ، والمبايعة ،كلها تعتبر اتفاقات تمت وجرت ، عبر مراحل من المفاوضات .
٩- أهمية اختيار وانتقاء من يقوم بالمفاوضة ، ويجب أن يكون كفء ، وموضع ثقة ،ويكون قادراً على ممارسة التفاوض ، حيث أن ضعفه وقوته تؤثر على من خلفه .
١٠- إجادة وإتقان التفاوض مما يتميز القادة.
١١- تبين بوضوح أن التفاوض له طرق وأساليب يجب اتباعها ،
١٢- هناك عدد من المعوقات تعترض التفاوض يجب التنبه لها .
١٣- أهمية لغة الجسد ، أو الإشارة والحركات ، ومعرفة دلالاتها في التفاوض.
١٤- أن الاتفاقات التيتنتهي بها المفاوضات تعتبر ملزمة .
١٥- اهتمام الغرب بالتفاوض في كثير من شئون حياتهم ، حتى أنه يدرس في الجامعات ويدرب عليه في المراكز المختصة ، نظراً لشعورهم وملامستهم لأهميته .
١٦- أثر إجادة التفاوض في حياة الناس الاجتماعية والاقتصادية والسياسية أثر إيجابي واضح في تنميتها ، والمحافظة على المكتسبات.
١٧- تدبر القرآن يعلمنا طرق وآداب يمكن استخدامها في التفاوض وتفيدنا في تعاملنا مع الآخرين وكيف نتفاوض مع القريب ، والبعيد ، أو المخالف وغيره بالحسنى وبالتي هي أحسن ، وذلك من خلال عرض ما جرى مجرى التفاوض في الآيات الكريمة في القرآن الكريم فهو يعرض مجريات الأحداث بدقة كأننا نراها رأي العين .
١٨- العلم بسير الأنبياء عليهم السلام وكيف تعاملوا مع أقوامهم والعلم بسيرهم يورث محبتهم وتوقيرهم والثناء عليهم بما يليق بهم لأنهم رسل الله تعالى وصفوة خلقه ، قاموا بتبليغ رسالة الله لخلقه مع كمال نصحهم لأقوامهم وصبرهم على أذاهم.

١٩- ترك التفاوض له أضرار وخيمة وإهماله يكون سبباً في حدوث الكثير من المشكلات بين الناس أو تفاقم مشكلات قائمة واستمرارها.

٢٠- قبول التفاوض والشروع فيه يعد من الأخلاق النبيلة.

٢١- الإعراض عن التفاوض ورفضه إن لم يكن ثمة مانع شرعي، يولد الاعتداد بالرأي والاستبداد والاستكبار ...ويكون داعياً إلى انقسام وفرقة.

٢٢- التفاوض يولد الحلول الناجعة.

٢٣- إقامة التفاوض من أهله بضوابطه يسهم في استقرار المجتمع بإذن الله.

٢٤- التفاوض يدعو إلى التوافق والوئام والعيش بأمن واستقرار فهو يعالج لب النزاع ، وموضع الخلاف.

٢٥- العصر تشيع فيه الحاجة الملحة للتفاوض ، ويكاد يكون ما من شيء في العصر ، إلا ويحتاج الناس للتفاوض حوله.

٢٦- تبين للباحث في ثنايا الدراسة مصطلحات شائعة ، ممارستها تدخل أحياناً في التفاوض ومنها الحوار والجدل والنقاش والمداولات والمراجعات ...ونحوه

٢٧- يلاحظ القصور في التربية المعاصرة في تعليم التفاوض وما يتصل به ، والتدرب عليه ، مع ما لذلك من أهمية بالغة.

٢٨- بعض المفسرين ذكر ألفاظا أخرى بعضها أتت صريحة في القرآن ، وممن ذكر من المفسرين لفظ التفاوض الإمام القرطبي في تفسيره ، حيث قال رحمه الله "وقالوا ليعقوب : " يا أبانا ما لك لا تأمنا على يوسف " وقيل: لما تفاوضوا وافترقوا على رأي المتكلم الثاني عادوا إلى يعقوب عليه السلام وقالوا هذا القول"(١).

٢٩- ثبت أنه من المقرر أن ليس كل شيء قابل للتفاوض... حيث لا يتلاقى التفاوض بين الحق والباطل على باطل أو خيانة أو غدر وسير الأنبياء صلوات الله عليهم في القرآن الكريم ظاهرة جلية على ذلك.

٣٠- المتدبر للقرآن الكريم ، يجد أن التفاوض يعلم ويمارس من خلال مفاوضاته بعض الصفات والسجايا والمهارات ومنها التفكير السليم ، والعناية بالتحدث وحسن البيان ، والصدق

---

(١) القرطبي (٩ / ١٣٨)

والكرم، والسمت الحسن ، وتجنب مساوئ الأخلاق ، وهي بذلك تعتبر تطبيق عملي.

٣١- تبين في ثنايا البحث أن التفاوض احد الوسائل المشروعة في الدعوة إلى الله تعالى.

٣٢- أن التفاوض الصحيح ، مع غير المسلمين يسهم في توضيح الصورة الحقيقية للإسلام والمسلمين للعالم ، وذلك من الأسباب الداعية للاعتناء بالتفاوض علماً وعملاً.

٣٣- يستفاد من نداء أهل الكتاب بلفظ " يا أهل الكتاب " في القرآن الكريم أنه دعوة إلى إقامة التفاوض معهم ، وقد ورد في القرآن الكريم ، في أحد عشر موضعاً ومن ذلك لإقامة الحجة عليهم بالتفاوض ونحوه.

٣٤- اتضح للباحث أهمية دراسة بعض القضايا القرآنية دراسة موضوعية ، حيث تكشف عن جوانب مهمة وبخاصة إذا كانت من القضايا المرتبطة بواقع العصر كموضوع التفاوض.

٣٥- كما ورد في القرآن الكريم مواقف تجري مجرى التفاوض ، فقد وردت كذلك في السنة المطهَّرة، وهذا يظهر أهمية التفاوض ومدى العناية به.

٣٦- يجب على المسلم ، الوفاء ببنود نتائج التفاوض ، أياً كانت عهداً ، أو عقداً ، أو ميثاقاً ، أو صلحاً ، أو موادعة ... فهي بمثابة الشروط والمسلمون على شروطهم.

٣٧- اهتمت الثقافات والحضارات بالتفاوض والتشجيع عليه لأنه يصنع فوائد عدة ، لمن يقوم به.

٣٨- التفاوض الحق يعني السير الصحيح للوصول إلى الحق.

٣٩- التفاوض عمل اجتهادي يتوصل إليه البشر قد يكون فيه الصواب و الخطأ.

٤٠- سوء التفاوض ، قد ينتج سوء فهم ، وسوء الفهم ينتج خلاف وصراع بين الناس.

٤١- أهمية لغة الإشارة في القرآن الكريم ، وتستخدم في التفاوض ، وترد في الكلام ومنها ،

٤٢- الهمز ، والغمز ، وحركات أعضاء الجسم ، وقد يراد منها عدة أمور ومنها ، الرمز ، أو التعريض و التلميح ، أو الكناية ... .

٤٣- تبيّن للباحث أن في القرآن الكريم ، أنواعاً متعددة للتفاوض ومنها التفاوض ، الدعوي ، والاجتماعي ، والسيايسي ... وتكون بحسب غاياتها ، ومجالاتها.

٤٤- التفاوض يعد من أهم طرق إصلاح ذات البين في الخلافات والنزاعات ، وينبغي إصلاح النية فيه وإخلاصها ، لله ، وعند ذلك يعتبر من القربات إلى الله تعالى ، ويعود نفعه على القائم به في الدنيا والآخرة.

٤٥- التفاوض بدايةً يحتاج إلى صبر ، ورياضة مستمرة ، حتى يصبح سلوكاً سهلاً طبيعياً ، يتميز به المفاوض .

٤٦- التفاوض يفيد في تنمية الجانب الفكري فهو يمنح الأفكار ابتكارات ورؤى جديدة ، وكذلك يسهم في تنمية الجانب المعرفي .

٤٧- أتى القرآن للأمة في التفاوض بآداب ينبغي الالتزام بها ، ومنها ، التجرد لطلب الحق ، والوضوح ، والمروءة ، والالتزام بالشروط .

٤٨- تبيّن في القرآن أن هناك طرق وأساليب للتفاوض ، فينبغي تعلمها والتدرب عليها .

٤٩- التفاوض يمكّن من القدرة على معرفة الناس وسبر أغوارهم.

٥٠- الدربة على جمع المعلومات والتدرج في الأمور ، والتمييز بين الحسن والقبيح .

٥١- الدربة على القيادة ، حيث أن المفاوض يمثل مجموعة .

٥٢- اكتساب خبرات في التعامل مع الناس وحسن التواصل معهم ، والتفاعل بين فئات المجتمع وربط العلاقات بينهم .

٥٣- تبين في القرآن أن التفاوض يدخل في جانب المصاهرة والزواج ، كما يعتبر أساس لحل كثير من المشكلات التي تحدث بين الأزواج .

٥٤- تبين من الآيات الكريمة أن التفاوض ينتج المبادرة في التعاون على البر والتقوى في حل الخلافات ، وتقديم المصالح ، وحفظ الحقوق ، ودرء الأخطار.

ثانياً : التوصيات

١- الاهتمام بكنوز القرآن الكريم ، والغوص فيه ، واستخراج ما ييسره الله ، ويوفق ، لمصالح العباد.

٢- لا بد أن يكون أن الهدف والغاية من التفاوض هي إرادة الخير والرغبة في إظهار الحق.

٣- التحذير من إهمال التفاوض ، أو الإعراض عنه .

٤- ينبغي نشر الوعي بأهمية التفاوض الصحيح باستخدام الأساليب العلمية والعملية وتسخير وسائل الإعلام والمناهج الدراسية لدى الأمة وأن تقعّد القواعد والأسس التفاوضية وأخلاقياته وآدابه وحدوده وضوابطه المستقاة من شريعتنا السمحة .

٥- التحفيز لدراسة التفاوض من خلال السنة والسيرة النبوية قال تعالى : ﴿ لَّقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ ٱللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ ﴾[1].

٦- أن كل ما جرى مع النبي ﷺ في مفاوضاته هو منهج أصيل في التفاوض وحصل بتوفيق الله وهدايته.

٧- الشورى من أهلها تدعم التفاوض ومشاورة النبي ﷺ للصحابة في مفاوضاته يقتضي من كل احد أن يشاور أهل المعرفة والدراية والاستقامة في مفاوضاته.

٨- ينبغي الاهتمام بالتفاوض في الجوانب التربوية للشباب فهو يفيدهم في تعلم حسن التعبير ، والإيجاز ، وتنمية الفصاحة والبلاغة.

٩- الإعداد لعقد برامج تعليمية ودورات تدريبية تطبيقية متخصصة ، وتقدم لجميع شرائح المجتمع المختلفة في مجال التفاوض ، ومحاوره ، وعناصره ، لصقل المواهب ، من قبل الجهات الاجتماعية ، والعلمية ... .

١٠- التدريب على التفاوض بشكل متخصص في الحياة الأسرية وذلك لكثرة المشكلات الأسرية وارتفاع عدد قضايا الطلاق ، والخصومات بين أفراد الأسرة الواحدة.

١١- ينبغي الاهتمام والعناية بانتقاء من يفوض بالتفاوض وخاصة في القضايا المتعلقة بالجماعات أو الأقاليم أو الدول .

١٢- العناية بالثقافة الإسلامية لأفراد المجتمع لمعرفة دور المنهج الإسلامي في تأصيل كل ماله

---

(١) سورة الأحزاب:٢١

علاقة بالفرد وخاصة المسلم وأسبقيته لذلك بمئات السنين لمفكري الغرب ورواده ، ومن ذلك السبق ماله علاقة بموضوع هذه الدراسة وهو التفاوض.

١٣- تقديم برامج في القنوات الإعلامية وبشكل مركز ومكثف وذلك في سلسة من الحلقات لتبين أهمية التفاوض ومكانته ، وطرق وأساليب استخداماته المثلى في الحياة العامة والخاصة وبيان الصعوبات والعقبات في سبيل نجاحه.

١٤- أن يقوم المسئولون في الوزارات والجهات التربوية بالعالم الإسلامي بوضع منهج تعليمي للتفاوض وكيفية الاستفادة منه وتنميته ، وذلك لأهميته البالغة لتحقيق النجاحات العلمية والعملية وغيرها في شتى مناحي الحياة.

ثالثاً : المقترحات

أولاً : إقامة دراسات عن التفاوض في الجانب الإداري في القرآن الكريم وأثره على الدولة .

ثانياً : إقامة دراسة تبين نتائج إهمال وترك التفاوض وأثر ذلك على الموظفين دراسة ميدانية.

ثالثاً : دراسة توضح طرق وأساليب التي دعى إليها القرآن في الحفاظ على الأسرة .

رابعاً : إعداد دراسة لمعرفة أسباب ضعف ممارسة التفاوض في المجتمع.

خامساً : عمل دراسة مماثلة تشمل عينات من أفراد المجتمع.

سادساً : عمل دراسة مقارنة بين التفاوض في المجتمع المسلم و المجتمع غير المسلم.

سابعاً : إعداد دراسة عن أساليب التفاوض وأثرها الدعوي في القرآن الكريم .

ثامناً : إقامة دراسة عن أثر التفاوض ، في إنهاء القضايا القانونية المتعلقة والشائكة لدى المحامين في إحدى مدن المملكة العربية السعودية ، دارسة ميدانية.

تاسعاً : إقامة دراسة عن التفاوض وأثره في العلاقات الاجتماعية لدى محكمة من المحاكم الرسمية في أي مدينة من مدن المملكة دراسة ميدانية .

عاشراً : عمل دراسة ميدانية عن مدى الاستفادة من التفاوض وأثره لدى أقسام الإصلاح العامة في المجتمع ، دراسة ميدانية وتحليلية .

هذا ما يسره – الخالق المعبود – وما كان من توفيق في هذا البحث فمنه جلّ وعلا، وما حدث من قصور أو تقصير ، أو خطأ ، أو زلل ، فمني والشيطان ، وأستغفر الله لي ولوالدي وللمؤمنين .

وختاماً: لله الحمد والفضل والمنة ، والشكر أولا وأخيرًا، لك الحمد ربي على ما تفضلت وأنعمت، أشكرك مع كل حرفٍ أخطّه وكلمة كتبتها وجملة أصوغها، أشكرك مع كل نقطة دمٍ تجري في عروقي ومع كل نسمة هواء تمدّني بالحياة، ، وكل قطرة ماءٍ تسير في أحشائي، تذكرني بأنك الخالق الواحد لا رب لي سواك.

سبحان ربك رب العزّة عما يصفون وسلامٌ على المرسلين، والحمد لله رب العالمين.

الفهارس

وتشمل :

١ – فهرس الآيات.

٢ – فهرس الأحاديث النبوية.

٣ – فهرس الأعلام.

٤ – قائمة المراجع.

٥ – فهرس المحتويات.

فهرس الآيات القرآنية

الآيـة	السورة	رقمها	الصفحة
﴿فَتَلَقَّىٰٓ ءَادَمُ مِن رَّبِّهِۦ كَلِمَٰتٖ فَتَابَ عَلَيۡهِۚ إِنَّهُۥ هُوَ ٱلتَّوَّابُ ٱلرَّحِيمُ﴾	البقرة	٣٧	١٣١
﴿لِمَ تَلۡبِسُونَ ٱلۡحَقَّ بِٱلۡبَٰطِلِ وَتَكۡتُمُونَ ٱلۡحَقَّ وَأَنتُمۡ تَعۡلَمُونَ﴾	البقرة	٧١	٢٣٢
﴿وَقُولُواْ لِلنَّاسِ حُسۡنٗا﴾	البقرة	٨٣	٦٩
﴿أَوَكُلَّمَا عَٰهَدُواْ عَهۡدٗا نَّبَذَهُۥ فَرِيقٞ مِّنۡهُم﴾	البقرة	١٠٠	٢٣٥
﴿يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَقُولُواْ رَٰعِنَا وَقُولُواْ ٱنظُرۡنَا﴾	البقرة	١٠٤	٤٧
﴿فَٱعۡفُواْ وَٱصۡفَحُواْ حَتَّىٰ يَأۡتِيَ ٱللَّهُ بِأَمۡرِهِۦٓۗ إِنَّ ٱللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ شَيۡءٖ قَدِيرٞ﴾	البقرة	١٠٩	٤٧
﴿قُلۡ هَاتُواْ بُرۡهَٰنَكُمۡ إِن كُنتُمۡ صَٰدِقِينَ﴾	البقرة	١١١	٤٠ – ٢٣٧
﴿وَٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ أَشَدُّ حُبّٗا لِّلَّهِ﴾	البقرة	١٦٥	٥٠
﴿يَسۡـَٔلُونَكَ عَنِ ٱلۡأَهِلَّةِ﴾	البقرة	١٨٩	٦٣
﴿وَقَٰتِلُواْ فِي سَبِيلِ ٱللَّهِ ٱلَّذِينَ يُقَٰتِلُونَكُمۡ وَلَا تَعۡتَدُوٓاْۚ إِنَّ ٱللَّهَ لَا يُحِبُّ ٱلۡمُعۡتَدِينَ﴾	البقرة	١٩٠	٢٦-٣٦
﴿فَإِنۡ أَرَادَا فِصَالًا عَن تَرَاضٖ مِّنۡهُمَا وَتَشَاوُرٖ فَلَا جُنَاحَ عَلَيۡهِمَا﴾	البقرة	٢٣٣	٢٨٢
﴿وَأَن تَعۡفُوٓاْ أَقۡرَبُ لِلتَّقۡوَىٰ﴾	البقرة	٢٣٧	٢٨٠
﴿لَآ إِكۡرَاهَ فِي ٱلدِّينِ﴾	البقرة	٢٥٦	٣٦
﴿أَلَمۡ تَرَ إِلَى ٱلَّذِي حَآجَّ إِبۡرَٰهِـۧمَ فِي رَبِّهِۦٓ أَنۡ ءَاتَىٰهُ ٱللَّهُ ٱلۡمُلۡكَ﴾	البقرة	٢٥٨	٦٣– ١٤٨– ٢٤٦–٢٧٨
﴿وَمَن يُؤۡتَ ٱلۡحِكۡمَةَ فَقَدۡ أُوتِيَ خَيۡرٗا كَثِيرٗا﴾	البقرة	٢٦٩	٥١ – ٦٠
﴿ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمۡ قَالُوٓاْ إِنَّمَا ٱلۡبَيۡعُ مِثۡلُ ٱلرِّبَوٰاْۗ وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلۡبَيۡعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْۚ﴾	البقرة	٢٧٥	٩٨
﴿ثُمَّ تُوَفَّىٰ كُلُّ نَفۡسٖ مَّا كَسَبَتۡ وَهُمۡ لَا يُظۡلَمُونَ﴾	البقرة	٢٨١	١٠٦
﴿وَٱسۡتَشۡهِدُواْ شَهِيدَيۡنِ مِن رِّجَالِكُمۡۖ﴾	البقرة	٢٨٢	١٠٧
﴿وَإِن تُبۡدُواْ مَا فِيٓ أَنفُسِكُمۡ أَوۡ تُخۡفُوهُ يُحَاسِبۡكُم بِهِ ٱللَّهُۖ﴾	البقرة	٢٨٤	١٠٧
﴿إِنَّ ٱلدِّينَ عِندَ ٱللَّهِ ٱلۡإِسۡلَٰمُۗ﴾	آل عمران	١٩	٢٢٨
﴿وَءَاتَيۡتُمۡ إِحۡدَىٰهُنَّ قِنطَارٗا فَلَا تَأۡخُذُواْ مِنۡهُ شَيۡـًٔا﴾	آل عمران	٢٠	٩١
﴿قُلۡ إِن كُنتُمۡ تُحِبُّونَ ٱللَّهَ فَٱتَّبِعُونِي يُحۡبِبۡكُمُ ٱللَّهُ﴾	آل عمران	٣١	٤٣
﴿وَلَيۡسَ ٱلذَّكَرُ كَٱلۡأُنثَىٰۖ﴾	آل عمران	٣٦	١٠٢–١٠٧

الآيـة	السورة	رقمها	الصفحة
﴿وَلَا تَهِنُوا۟ وَلَا تَحْزَنُوا۟ وَأَنتُمُ ٱلْأَعْلَوْنَ إِن كُنتُم مُّؤْمِنِينَ﴾	آل عمران	١٣٩	٢١٩ -٢٢٠
﴿إِنَّ مَثَلَ عِيسَىٰ عِندَ ٱللَّهِ كَمَثَلِ ءَادَمَ﴾	آل عمران	٥٩	٢١٥
﴿قُلْ يَٰٓأَهْلَ ٱلْكِتَٰبِ تَعَالَوْا۟ إِلَىٰ كَلِمَةٍ سَوَآءٍۭ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ﴾	آل عمران	٦٤	٣٥ – ٥٨ – ٩٩- ١٠٠- ١٦٥-٢٦٥
﴿قُلْ ءَامَنَّا بِٱللَّهِ وَمَآ أُنزِلَ عَلَيْنَا وَمَآ أُنزِلَ عَلَىٰٓ إِبْرَٰهِيمَ وَإِسْمَٰعِيلَ﴾	آل عمران	٨٤	١٦٨
﴿وَٱعْتَصِمُوا۟ بِحَبْلِ ٱللَّهِ جَمِيعًا وَلَا تَفَرَّقُوا۟﴾	آل عمران	١٠٣	٨٥
﴿وَلَا تَهِنُوا۟ وَلَا تَحْزَنُوا۟ وَأَنتُمُ ٱلْأَعْلَوْنَ إِن كُنتُم مُّؤْمِنِينَ﴾	آل عمران	١٣٩	٢٢٨
﴿وَمَا كَانَ لِنَفْسٍ أَن تَمُوتَ إِلَّا بِإِذْنِ ٱللَّهِ كِتَٰبًا مُّؤَجَّلًا﴾	آل عمران	١٤٦	١٩٦
﴿فَٱعْفُ عَنْهُمْ وَٱسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِى ٱلْأَمْرِ﴾	آل عمران	١٥٩	١٥- ٦٤ – ٩٧- ١٢١- ١٦٢-٢٠٤
﴿يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ ٱصْبِرُوا۟ وَصَابِرُوا۟ وَرَابِطُوا۟﴾	آل عمران	٢٠٠	٩٤
﴿وَإِنْ أَرَدتُّمُ ٱسْتِبْدَالَ زَوْجٍ مَّكَانَ زَوْجٍ وَءَاتَيْتُمْ إِحْدَىٰهُنَّ قِنطَارًا﴾	النساء	٢٠	٢٣١
﴿وَإِنْ خِفْتُمْ شِقَاقَ بَيْنِهِمَا فَٱبْعَثُوا۟ حَكَمًا مِّنْ أَهْلِهِۦ وَحَكَمًا مِّنْ أَهْلِهَآ﴾	النساء	٣٥	٨٧ - ٩٢- ١٢٨-٢٦٧
﴿أَلَمْ تَرَ إِلَى ٱلَّذِينَ أُوتُوا۟ نَصِيبًا مِّنَ ٱلْكِتَٰبِ يُؤْمِنُونَ بِٱلْجِبْتِ وَٱلطَّٰغُوتِ﴾	النساء	٥١	١٦٥
﴿يَحْلِفُونَ بِٱللَّهِ إِنْ أَرَدْنَآ إِلَّآ إِحْسَٰنًا وَتَوْفِيقًا﴾	النساء	٦٢	٦٠
﴿وَقُل لَّهُمْ فِىٓ أَنفُسِهِمْ قَوْلًۢا بَلِيغًا﴾	النساء	٦٣	٤٧ - ٦٩
﴿وَمَنْ أَصْدَقُ مِنَ ٱللَّهِ حَدِيثًا ﴿٨٧﴾﴾	النساء	٨٧	١٢٢
﴿فَإِن تَوَلَّوْا۟ فَخُذُوهُمْ وَٱقْتُلُوهُمْ حَيْثُ وَجَدتُّمُوهُمْ﴾	النساء	٨٩	١٦
﴿إِلَّا ٱلَّذِينَ يَصِلُونَ إِلَىٰ قَوْمٍۭ بَيْنَكُمْ وَبَيْنَهُم مِّيثَٰقٌ﴾	النساء	٩٠	١٤- ١٩٤
﴿وَمَا كَانَ لِمُؤْمِنٍ أَن يَقْتُلَ مُؤْمِنًا إِلَّا خَطَـًٔا﴾	النساء	٩٢	٢٣٠
﴿وَلَا تَكُن لِّلْخَآئِنِينَ خَصِيمًا﴾	النساء	١٠٥	٣٧
﴿لَّا خَيْرَ فِى كَثِيرٍ مِّن نَّجْوَىٰهُمْ﴾	النساء	١١٤	٢٥- ٢٦٨
﴿وَمَنْ أَصْدَقُ مِنَ ٱللَّهِ قِيلًا ﴿١٢٢﴾﴾	النساء	١٢٢	١٦٦
﴿يَسْـَٔلُكَ أَهْلُ ٱلْكِتَٰبِ أَن تُنَزِّلَ عَلَيْهِمْ كِتَٰبًا مِّنَ ٱلسَّمَآءِ﴾	النساء	١٢٣	١٨٧

الآيـة	السورة	رقمها	الصفحة
﴿وَإِنِ امْرَأَةٌ خَافَتْ مِنْ بَعْلِهَا نُشُوزًا أَوْ إِعْرَاضًا﴾	النساء	١٢٨	٢٣١-٢٦٧
﴿فَقَدْ سَأَلُوا مُوسَىٰ أَكْبَرَ مِنْ ذَٰلِكَ فَقَالُوا أَرِنَا اللَّهَ جَهْرَةً﴾	النساء	١٥٣	١٨٨
﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾	المائدة	١	٤٠
﴿وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ﴾	المائدة	٢	١٠٠- ٢٥٩ -٢٧٤-٢٨٠
﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ﴾	المائدة	٨	٩٢- ١٢٣
﴿وَلَا تَزَالُ تَطَّلِعُ عَلَىٰ خَائِنَةٍ مِنْهُمْ إِلَّا قَلِيلًا مِنْهُمْ﴾	المائدة	١٣	٢٣٦
﴿وَإِذْ قَالَ مُوسَىٰ لِقَوْمِهِ يَا قَوْمِ اذْكُرُوا نِعْمَةَ اللَّهِ عَلَيْكُمْ﴾	المائدة	٢٠	٢١- ١١٣
﴿أَفَحُكْمَ الْجَاهِلِيَّةِ يَبْغُونَ ۚ وَمَنْ أَحْسَنُ مِنَ اللَّهِ حُكْمًا لِقَوْمٍ يُوقِنُونَ﴾	المائدة	٥٠	٣١
﴿وَبَعَثْنَا مِنْهُمُ اثْنَيْ عَشَرَ نَقِيبًا﴾	المائدة	١١٢	٣٥ – ١٦٤- ٢٤٧
﴿إِذْ قَالَ الْحَوَارِيُّونَ يَا عِيسَى ابْنَ مَرْيَمَ هَلْ يَسْتَطِيعُ رَبُّكَ﴾	المائدة	١١٢	٣٧- ١٧٩ - ٢٣٧
﴿وَلَقَدْ كُذِّبَتْ رُسُلٌ مِنْ قَبْلِكَ فَصَبَرُوا عَلَىٰ مَا كُذِّبُوا﴾	الأنعام	٣٤	٢٥٣
﴿وَكَذَٰلِكَ نُفَصِّلُ الْآيَاتِ وَلِتَسْتَبِينَ سَبِيلُ الْمُجْرِمِينَ﴾	الأنعام	٥٥	٩٨
﴿وَكَذَٰلِكَ نُرِي إِبْرَاهِيمَ مَلَكُوتَ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ﴾	الأنعام	٥٧	١٧١
﴿وَلَا يَتَّخِذَ بَعْضُنَا بَعْضًا أَرْبَابًا﴾	الأنعام	٦٤	٩٨
﴿وَإِذَا رَأَيْتَ الَّذِينَ يَخُوضُونَ فِي آيَاتِنَا فَأَعْرِضْ عَنْهُمْ﴾	الأنعام	٦٨	٢٨- ٢٤٤
﴿وَكَذَٰلِكَ نُرِي إِبْرَاهِيمَ مَلَكُوتَ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَلِيَكُونَ مِنَ الْمُوقِنِينَ﴾	الأنعام	٧٥	١٤٥
﴿فَلَمَّا جَنَّ عَلَيْهِ اللَّيْلُ رَأَىٰ كَوْكَبًا ۖ قَالَ هَٰذَا رَبِّي﴾	الأنعام	٧٦	١٤٩
﴿وَحَاجَّهُ قَوْمُهُ ۚ قَالَ أَتُحَاجُّونِّي فِي اللَّهِ وَقَدْ هَدَانِ﴾	الأنعام	٨٠	١٧٢
﴿قُلْ لَا أَسْأَلُكُمْ عَلَيْهِ أَجْرًا ۖ إِنْ هُوَ إِلَّا ذِكْرَىٰ لِلْعَالَمِينَ﴾	الأنعام	٩٠	٩٦- ١٢٧- ١٢٨
﴿وَلَا تَسُبُّوا الَّذِينَ يَدْعُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ فَيَسُبُّوا اللَّهَ عَدْوًا بِغَيْرِ عِلْمٍ﴾	الأنعام	١٠٨	١٠٨-١١٠
﴿وَلَوْ أَنَّنَا نَزَّلْنَا إِلَيْهِمُ الْمَلَائِكَةَ وَكَلَّمَهُمُ الْمَوْتَىٰ﴾	الأنعام	١١١	٢٠١
﴿مَنْ جَاءَ بِالْحَسَنَةِ فَلَهُ عَشْرُ أَمْثَالِهَا﴾	الأنعام	١٦٠	٤٨

الآيـة	السورة	رقمها	الصفحة
﴿ فوسوس لهما الشيطان ليبدي لهما ما ووري عنهما ﴾	الأعراف	٢٠	١٣٠
﴿ فدلاهما بغرور فلما ذاقا الشجرة بدت لهما سوآتهما ﴾	الأعراف	٢٢	١٣٠
﴿ يا بني آدم خذوا زينتكم عند كل مسجد ﴾	الأعراف	٣١	٧٠ - ٨٠
﴿ أبلغكم رسالات ربي وأنصح لكم وأعلم من الله ما لا تعلمون ﴾	الأعراف	٦٢	١١٩
﴿ وإلى عاد أخاهم هودا قال يا قوم اعبدوا الله ما لكم من إله غيره ﴾	الأعراف	٦٥	١٣٦
﴿ أتجادلونني في أسماء سميتموها أنتم وآباؤكم ﴾	الأعراف	٧١	١٢- ١٤١
﴿ وإلى ثمود أخاهم صالحا قال يا قوم اعبدوا الله ﴾	الأعراف	٧٣	١٤٢
﴿ قال الملأ الذين استكبروا من قومه لنخرجنك يا شعيب ﴾	الأعراف	٨٨	١٥٦
﴿ وقال موسى يا فرعون إني رسول من رب العالمين ﴾	الأعراف	١٠٣	١٦٠-٢١٨
﴿ ثم بعثنا من بعدهم موسى بآياتنا إلى فرعون وملئه فظلموا بها ﴾	الأعراف	١٠٤	٢٠
﴿ وجاء السحرة فرعون قالوا إن لنا لأجرا إن كنا نحن الغالبين ﴾	الأعراف	١١٣	٢١
﴿ فانتقمنا منهم فأغرقناهم في اليم بأنهم كذبوا بآياتنا ﴾	الأعراف	١٣٦	٢٢٧
﴿ وجاوزنا ببني إسرائيل البحر فأتوا على قوم يعكفون على أصنام لهم ﴾	الأعراف	١٣٨	١٦٤
﴿ ولما سكت عن موسى الغضب أخذ الألواح ﴾	الأعراف	١٥٠	١١٣- ٢٥١
﴿ ويحل لهم الطيبات ويحرم عليهم الخبائث ﴾	الأعراف	١٥٧	٤٨
﴿ خذ العفو وأمر بالعرف وأعرض عن الجاهلين ﴾	الأعراف	١٩٩	١٢١
﴿ وإذا قرئ القرآن فاستمعوا له وأنصتوا لعلكم ترحمون ﴾	الأعراف	٢٠٤	٧١
﴿ فاتقوا الله وأصلحوا ذات بينكم ﴾	الأنفال	١	٨٣
﴿ ولا تكونوا كالذين قالوا سمعنا وهم لا يسمعون ﴾	الأنفال	٢١	٦٠
﴿ وإذ قالوا اللهم إن كان هذا هو الحق من عندك ﴾	الأنفال	٣٢	١٥٩
﴿ إن شر الدواب عند الله الذين كفروا فهم لا يؤمنون ﴾	الأنفال	٥٥	٢٢٦
﴿ الذين عاهدت منهم ثم ينقضون عهدهم في كل مرة ﴾	الأنفال	٥٦	١٤- ٢٢٦
﴿ وإما تخافن من قوم خيانة فانبذ إليهم على سواء ﴾	الأنفال	٥٨	١٥١- ١٥٢ - ٢٢٧
﴿ وإن جنحوا للسلم فاجنح لها وتوكل على الله ﴾	الأنفال	٦١	٦١

الآيـة	السورة	رقمها	الصفحة
﴿وَإِنِ اسْتَنصَرُوكُمْ فِي الدِّينِ فَعَلَيْكُمُ النَّصْرُ﴾	الأنفال	٧٢	٢٢١
﴿إِنَّ الَّذِينَ آمَنُوا وَهَاجَرُوا وَجَاهَدُوا بِأَمْوَالِهِمْ وَأَنفُسِهِمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ﴾	الأنفال	٧٢	٢٢١
﴿وَأُولُو الْأَرْحَامِ بَعْضُهُمْ أَوْلَىٰ بِبَعْضٍ فِي كِتَابِ اللَّهِ﴾	الأنفال	٧٥	٨٣
﴿وَإِنْ أَحَدٌ مِّنَ الْمُشْرِكِينَ اسْتَجَارَكَ فَأَجِرْهُ﴾	التوبة	٦	٢٩
﴿كَيْفَ يَكُونُ لِلْمُشْرِكِينَ عَهْدٌ عِندَ اللَّهِ وَعِندَ رَسُولِهِ﴾	التوبة	٧	٢٢٤
﴿لَوْ كَانَ عَرَضًا قَرِيبًا وَسَفَرًا قَاصِدًا لَّاتَّبَعُوكَ﴾	التوبة	٤٢	٢٥
﴿أَلَمْ يَعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ يَعْلَمُ سِرَّهُمْ وَنَجْوَاهُمْ﴾	التوبة	٧٨	٢٤
﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ﴾	التوبة	١١١	٣٦-١٢٠
﴿بِالْمُؤْمِنِينَ رَءُوفٌ رَّحِيمٌ﴾	التوبة	١٢٨	١١٨-٤٦
﴿قُل لَّوْ شَاءَ اللَّهُ مَا تَلَوْتُهُ عَلَيْكُمْ وَلَا أَدْرَاكُم بِهِ﴾	يونس	١٦	١٢١
﴿فَمَاذَا بَعْدَ الْحَقِّ إِلَّا الضَّلَالُ﴾	يونس	٣٢	٢٣٦
﴿وَإِن كَذَّبُوكَ فَقُل لِّي عَمَلِي وَلَكُمْ عَمَلُكُمْ﴾	يونس	٤١	٢٢٢-١٨٤
﴿وَجَاوَزْنَا بِبَنِي إِسْرَائِيلَ الْبَحْرَ فَأَتْبَعَهُمْ فِرْعَوْنُ وَجُنُودُهُ﴾	يونس	٩٠	٢٢١
﴿إِنَّ الَّذِينَ حَقَّتْ عَلَيْهِمْ كَلِمَتُ رَبِّكَ لَا يُؤْمِنُونَ﴾	يونس	٩٦	١٥٩
﴿أَمْ يَقُولُونَ افْتَرَاهُ قُلْ فَأْتُوا بِعَشْرِ سُوَرٍ مِّثْلِهِ مُفْتَرَيَاتٍ﴾	هود	١٣	٢٤٠
﴿أَرَأَيْتُمْ إِن كُنتُ عَلَىٰ بَيِّنَةٍ مِّن رَّبِّي وَآتَانِي رَحْمَةً مِّنْ عِندِهِ﴾	هود	٢٨	١٢٩
﴿وَيَا قَوْمِ لَا أَسْأَلُكُمْ عَلَيْهِ مَالًا إِنْ أَجْرِيَ إِلَّا عَلَى اللَّهِ﴾	هود	٢٩	١٢٠- ١٢٩- ١٣٠
﴿وَيَا قَوْمِ مَن يَنصُرُنِي مِنَ اللَّهِ إِن طَرَدتُّهُمْ أَفَلَا تَذَكَّرُونَ﴾	هود	٣٠	١٣٠-١٦٥
﴿قَالُوا يَا نُوحُ قَدْ جَادَلْتَنَا فَأَكْثَرْتَ جِدَالَنَا﴾	هود	٣٢	١٣١
﴿وَلَا يَنفَعُكُمْ نُصْحِي إِنْ أَرَدتُّ أَنْ أَنصَحَ لَكُمْ﴾	هود	٣٤	٢٢٢
﴿وَاصْنَعِ الْفُلْكَ بِأَعْيُنِنَا وَوَحْيِنَا وَلَا تُخَاطِبْنِي فِي الَّذِينَ ظَلَمُوا﴾	هود	٣٧	٢١٨
﴿قَالَ إِن تَسْخَرُوا مِنَّا فَإِنَّا نَسْخَرُ مِنكُمْ كَمَا تَسْخَرُونَ﴾	هود	٣٨	١٣١
﴿وَمَا آمَنَ مَعَهُ إِلَّا قَلِيلٌ﴾	هود	٤٠	١٣٠
﴿وَقَالَ ارْكَبُوا فِيهَا بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَمُرْسَاهَا﴾	هود	٤١	١٧
﴿وَهِيَ تَجْرِي بِهِمْ فِي مَوْجٍ كَالْجِبَالِ وَنَادَىٰ نُوحٌ ابْنَهُ﴾	هود	٤٢	٢٦ – ٨١ –

الآيـة	السورة	رقمها	الصفحة
			١٠٩ - ١٣٢
﴿إِنَّهُۥ لَيۡسَ مِنۡ أَهۡلِكَ﴾	هود	٤٦	١٠٩
﴿وَلَآ أَقُولُ لَكُمۡ عِندِي خَزَآئِنُ ٱللَّهِ وَلَآ أَعۡلَمُ ٱلۡغَيۡبَ وَلَآ أَقُولُ إِنِّي مَلَكٞ﴾	هود	٥٠	١٣٠- ١٣٤
﴿يَٰقَوۡمِ لَآ أَسۡـَٔلُكُمۡ عَلَيۡهِ أَجۡرًاۖ إِنۡ أَجۡرِيَ إِلَّا عَلَى ٱلَّذِي فَطَرَنِيٓۚ﴾	هود	٥١	١٢٤
﴿وَلَمَّا جَآءَ أَمۡرُنَا نَجَّيۡنَا هُودٗا وَٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ مَعَهُۥ بِرَحۡمَةٖ مِّنَّا﴾	هود	٥٨	١٣٨
﴿كَذَّبَتۡ ثَمُودُ ٱلۡمُرۡسَلِينَ﴾	هود	٦١	١٤٠
﴿وَلَقَدۡ جَآءَتۡ رُسُلُنَآ إِبۡرَٰهِيمَ بِٱلۡبُشۡرَىٰ قَالُواْ سَلَٰمٗاۖ﴾	هود	٦٩	٢٧
﴿فَلَمَّا ذَهَبَ عَنۡ إِبۡرَٰهِيمَ ٱلرَّوۡعُ وَجَآءَتۡهُ ٱلۡبُشۡرَىٰ﴾	هود	٧٤	٢٦- ١٤٦
﴿إِنَّ إِبۡرَٰهِيمَ لَحَلِيمٌ أَوَّٰهٞ مُّنِيبٞ﴾	هود	٧٥	٢٦- ١٤٦
﴿وَلَمَّا جَآءَتۡ رُسُلُنَا لُوطٗا سِيٓءَ بِهِمۡ وَضَاقَ بِهِمۡ ذَرۡعٗا﴾	هود	٧٧	٢١- ١٤١
﴿وَإِلَىٰ مَدۡيَنَ أَخَاهُمۡ شُعَيۡبٗاۚ قَالَ يَٰقَوۡمِ ٱعۡبُدُواْ ٱللَّهَ مَا لَكُم مِّنۡ إِلَٰهٍ غَيۡرُهُۥ﴾	هود	٨٤	٩٥
﴿وَمَآ أُرِيدُ أَنۡ أُخَالِفَكُمۡ إِلَىٰ مَآ أَنۡهَىٰكُمۡ عَنۡهُۚ﴾	هود	٨٨	١٠٨- ١٢١- ١٥٣
﴿قَالُواْ يَٰشُعَيۡبُ مَا نَفۡقَهُ كَثِيرٗا مِّمَّا تَقُولُ وَإِنَّا لَنَرَىٰكَ فِينَا ضَعِيفٗاۖ﴾	هود	٩١	١٥٣
﴿قَالَ يَٰقَوۡمِ أَرَهۡطِيٓ أَعَزُّ عَلَيۡكُم مِّنَ ٱللَّهِ﴾	هود	٩٢	١١٩
﴿وَلَا يَزَالُونَ مُخۡتَلِفِينَ﴾	هود	١١٨	٢
﴿إِذۡ قَالَ يُوسُفُ لِأَبِيهِ يَٰٓأَبَتِ إِنِّي رَأَيۡتُ أَحَدَ عَشَرَ كَوۡكَبٗا﴾	يوسف	٤	٧٧
﴿وَكَذَٰلِكَ يَجۡتَبِيكَ رَبُّكَ وَيُعَلِّمُكَ مِن تَأۡوِيلِ ٱلۡأَحَادِيثِ﴾	يوسف	٦	١١٦
﴿إِذۡ قَالُواْ لَيُوسُفُ وَأَخُوهُ أَحَبُّ إِلَىٰٓ أَبِينَا مِنَّا﴾	يوسف	٧	٢١- ١٤٨- ١٩٧
﴿لَّقَدۡ كَانَ فِي يُوسُفَ وَإِخۡوَتِهِۦٓ ءَايَٰتٞ لِّلسَّآئِلِينَ﴾	يوسف	٨	٢٠- ١٤٨
﴿ٱقۡتُلُواْ يُوسُفَ أَوِ ٱطۡرَحُوهُ أَرۡضٗا يَخۡلُ لَكُمۡ وَجۡهُ أَبِيكُمۡ﴾	يوسف	٩	٢٠- ١٤٨- ٢٧٤
﴿فِي غَيَٰبَتِ ٱلۡجُبِّ﴾	يوسف	١٠	٢٠ – ٥٦- ١٨١- ٢٠١
﴿قَالُواْ يَٰٓأَبَانَا مَا لَكَ لَا تَأۡمَ۬نَّا عَلَىٰ يُوسُفَ وَإِنَّا لَهُۥ لَنَٰصِحُونَ﴾	يوسف	١١	٢١ – ١٤٩- ١٨٢

الآيـة	السورة	رقمها	الصفحة
﴿فَلَمَّا ذَهَبُوا بِهِۦ وَأَجْمَعُوٓا۟ أَن يَجْعَلُوهُ فِى غَيَـٰبَتِ ٱلْجُبِّ﴾	يوسف	١٥	٢٠- ١٤٩
﴿وَشَرَوْهُ بِثَمَنٍۭ بَخْسٍ دَرَٰهِمَ مَعْدُودَةٍ وَكَانُوا۟ فِيهِ مِنَ ٱلزَّٰهِدِينَ﴾	يوسف	٢٠	٢٧٤
﴿فِى ٱلسِّجْنِ بِضْعَ سِنِينَ ﴿٤٢﴾﴾	يوسف	٤٢	٢٧٤
﴿وَقَالَ ٱلْمَلِكُ ٱئْتُونِى بِهِۦ﴾	يوسف	٤٧	٢٧٢
﴿إِنَّ ٱلنَّفْسَ لَأَمَّارَةٌۢ بِٱلسُّوٓءِ﴾	يوسف	٥٣	١٠٤
﴿وَقَالَ ٱلْمَلِكُ ٱئْتُونِى بِهِۦٓ أَسْتَخْلِصْهُ لِنَفْسِى﴾	يوسف	٥٤	٢٥٨- ٢٥٩
﴿وَلَمَّا جَهَّزَهُم بِجَهَازِهِمْ قَالَ ٱئْتُونِى بِأَخٍ لَّكُم مِّنْ أَبِيكُمْ﴾	يوسف	٥٩	٢٦٧-٢٧٤
﴿قَالَ هَلْ ءَامَنُكُمْ عَلَيْهِ إِلَّا كَمَآ أَمِنتُكُمْ عَلَىٰٓ أَخِيهِ مِن قَبْلُ﴾	يوسف	٦٤	٨٨
﴿قَالَ لَنْ أُرْسِلَهُۥ مَعَكُمْ حَتَّىٰ تُؤْتُونِ مَوْثِقًا مِّنَ ٱللَّهِ﴾	يوسف	٦٦	٢٧٥
﴿قَالُوٓا۟ إِن يَسْرِقْ فَقَدْ سَرَقَ أَخٌ لَّهُۥ مِن قَبْلُ﴾	يوسف	٧٧	٢٧٥
﴿قَالُوا۟ يَـٰٓأَيُّهَا ٱلْعَزِيزُ إِنَّ لَهُۥٓ أَبًا شَيْخًا كَبِيرًا فَخُذْ أَحَدَنَا مَكَانَهُۥٓ﴾	يوسف	٧٨	١٥١
﴿أَلَمْ تَعْلَمُوٓا۟ أَنَّ أَبَاكُمْ قَدْ أَخَذَ عَلَيْكُم مَّوْثِقًا مِّنَ ٱللَّهِ﴾	يوسف	٨٠	٢٢٦
﴿قَالَ إِنَّمَآ أَشْكُوا۟ بَثِّى وَحُزْنِىٓ إِلَى ٱللَّهِ﴾	يوسف	٨٦	١١٦
﴿قَالَ هَلْ عَلِمْتُم مَّا فَعَلْتُم بِيُوسُفَ وَأَخِيهِ إِذْ أَنتُمْ جَـٰهِلُونَ﴾	يوسف	٨٩	١٥٢-٢٦٢
﴿قُلْ هَـٰذِهِۦ سَبِيلِىٓ أَدْعُوٓا۟ إِلَى ٱللَّهِ ۚ عَلَىٰ بَصِيرَةٍ أَنَا۠ وَمَنِ ٱتَّبَعَنِى﴾	يوسف	١٠٨	١١٤
﴿وَيَقُولُ ٱلَّذِينَ كَفَرُوا۟ لَوْلَآ أُنزِلَ عَلَيْهِ ءَايَةٌ مِّن رَّبِّهِۦٓ﴾	الرعد	٧	١٨٥
﴿قُلْ مَن رَّبُّ ٱلسَّمَـٰوَٰتِ وَٱلْأَرْضِ قُلِ ٱللَّهُ ۚ قُلْ أَفَٱتَّخَذْتُم﴾	الرعد	١٦	١٥٣
﴿ٱلَّذِينَ يُوفُونَ بِعَهْدِ ٱللَّهِ وَلَا يَنقُضُونَ ٱلْمِيثَـٰقَ﴾	الرعد	٢٠	٢٢٧
﴿كِتَـٰبٌ أَنزَلْنَـٰهُ إِلَيْكَ لِتُخْرِجَ ٱلنَّاسَ مِنَ ٱلظُّلُمَـٰتِ إِلَى ٱلنُّورِ﴾	إبراهيم	١	١
﴿أَلَمْ تَرَ كَيْفَ ضَرَبَ ٱللَّهُ مَثَلًا كَلِمَةً طَيِّبَةً﴾	إبراهيم	٢٤	٦٨
﴿وَيَضْرِبُ ٱللَّهُ ٱلْأَمْثَالَ لِلنَّاسِ لَعَلَّهُمْ يَتَذَكَّرُونَ﴾	إبراهيم	٢٥	٦٤ - ٦٨
﴿يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓا۟ إِن جَآءَكُمْ فَاسِقٌۢ بِنَبَإٍ فَتَبَيَّنُوٓا۟﴾	الحجر	٦	١٠١
﴿إِنَّا نَحْنُ نَزَّلْنَا ٱلذِّكْرَ وَإِنَّا لَهُۥ لَحَـٰفِظُونَ﴾	الحجر	٩	٢٥٢-٢٥٨- ٢٧٦-٨٣
﴿إِنَّ فِى ذَٰلِكَ لَـَٔايَـٰتٍ لِّلْمُتَوَسِّمِينَ﴾	الحجر	٥٧	٥٥

الآيـة	السورة	رقمها	الصفحة
﴿ وَلَقَدْ كَذَّبَ أَصْحَٰبُ ٱلْحِجْرِ ٱلْمُرْسَلِينَ ﴾	الحجر	٨٠	٢١٩
﴿وَٱخْفِضْ جَنَاحَكَ لِلْمُؤْمِنِينَ ﴾	الحجر	٨٨	١٠٤ –٢٤٢
﴿وَٱخْفِضْ جَنَاحَكَ لِلْمُؤْمِنِينَ ﴾	الحجر	٨٨	١٠٧–٢٤٧
﴿ فَٱصْدَعْ بِمَا تُؤْمَرُ وَأَعْرِضْ عَنِ ٱلْمُشْرِكِينَ (٩٤) ﴾	الحجر	٩٤	١٦٦
﴿ وَلَقَدْ بَعَثْنَا فِي كُلِّ أُمَّةٍ رَّسُولًا أَنِ ٱعْبُدُوا۟ ٱللَّهَ وَٱجْتَنِبُوا۟ ٱلطَّٰغُوتَ ﴾	النحل	١٦	٩٣
﴿وَٱللَّهُ يَعْلَمُ مَا تُسِرُّونَ وَمَا تُعْلِنُونَ ﴾	النحل	١٩	١٠٣
﴿إِنَّ ٱللَّهَ يَأْمُرُ بِٱلْعَدْلِ وَٱلْإِحْسَٰنِ ﴾	النحل	٩٠	١١٨
﴿ وَأَوْفُوا۟ بِعَهْدِ ٱللَّهِ إِذَا عَٰهَدتُّمْ وَلَا تَنقُضُوا۟ ٱلْأَيْمَٰنَ بَعْدَ تَوْكِيدِهَا ﴾	النحل	٩١	١٩٠– ٢٢٣ ٢٢٧– ٢٥٦
﴿وَلَقَدْ نَعْلَمُ أَنَّهُمْ يَقُولُونَ إِنَّمَا يُعَلِّمُهُۥ بَشَرٌ ﴾	النحل	١٠٣	١٧٠– ٢٤٠
﴿ إِنَّ إِبْرَٰهِيمَ كَانَ أُمَّةً قَانِتًا لِّلَّهِ حَنِيفًا وَلَمْ يَكُ مِنَ ٱلْمُشْرِكِينَ ﴾	النحل	١٢٠	١٤٠
﴿وَمَآ أَرْسَلْنَا مِن قَبْلِكَ مِن رَّسُولٍ إِلَّا نُوحِىٓ إِلَيْهِ ﴾	النحل	١٢٥	٣٤ – ٩٤– ١٦٠
﴿ وَٱصْبِرْ وَمَا صَبْرُكَ إِلَّا بِٱللَّهِ ۚ وَلَا تَحْزَنْ عَلَيْهِمْ ﴾	النحل	١٢٧	٢٣١
﴿ إِنَّ ٱللَّهَ مَعَ ٱلَّذِينَ ٱتَّقَوا۟ وَّٱلَّذِينَ هُم مُّحْسِنُونَ ﴾	النحل	١٢٨	٢٣١
﴿ إِنَّ هَٰذَا ٱلْقُرْءَانَ يَهْدِى لِلَّتِى هِىَ أَقْوَمُ وَيُبَشِّرُ ٱلْمُؤْمِنِينَ ﴾	الإسراء	٩	٢٧٥
﴿وَكَانَ ٱلْإِنسَٰنُ عَجُولًا ﴾	الإسراء	١١	٥٨ – ٧٥
﴿ وَلَا تَجْعَلْ يَدَكَ مَغْلُولَةً إِلَىٰ عُنُقِكَ ﴾	الإسراء	٢٩	٦٧
﴿ وَلَا تَقْرَبُوا۟ ٱلزِّنَىٰٓ ۖ إِنَّهُۥ كَانَ فَٰحِشَةً وَسَآءَ سَبِيلًا (٣٢) ﴾	الإسراء	٣٢	٩٨
﴿وَأَوْفُوا۟ بِٱلْعَهْدِ ۖ إِنَّ ٱلْعَهْدَ كَانَ مَسْـُٔولًا ﴾	الإسراء	٣٤	٣٩
﴿ أَفَأَصْفَىٰكُمْ رَبُّكُم بِٱلْبَنِينَ وَٱتَّخَذَ مِنَ ٱلْمَلَٰٓئِكَةِ إِنَٰثًا ۚ ﴾	الإسراء	٤٠	١٩٠
﴿وَأَوْفُوا۟ بِٱلْعَهْدِ ۖ إِنَّ ٱلْعَهْدَ كَانَ مَسْـُٔولًا ﴾	الإسراء	٤٧	٤٥
﴿ وَلَا تَقْفُ مَا لَيْسَ لَكَ بِهِۦ عِلْمٌ ﴾	الإسراء	٤٨	٣٨
﴿وَقَالُوٓا۟ أَءِذَا كُنَّا عِظَٰمًا وَرُفَٰتًا أَءِنَّا لَمَبْعُوثُونَ خَلْقًا جَدِيدًا ﴾	الإسراء	٤٩	١٦٩
﴿فَسَيُنْغِضُونَ إِلَيْكَ رُءُوسَهُمْ ﴾	الإسراء	٥١	٦٥– ١٣٣
﴿ وَقُل لِّعِبَادِى يَقُولُوا۟ ٱلَّتِى هِىَ أَحْسَنُ ۚ ﴾	الإسراء	٥٣	٤٤ – ٢٣٧

الآيـة	السورة	رقمها	الصفحة
﴿وَمَا مَنَعَنَآ أَن نُّرۡسِلَ بِٱلۡأٓيَٰتِ إِلَّآ أَن كَذَّبَ بِهَا ٱلۡأَوَّلُونَۚ﴾	الإسراء	٥٩	١٩٥
﴿وَإِن كَادُواْ لَيَفۡتِنُونَكَ عَنِ ٱلَّذِيٓ أَوۡحَيۡنَآ إِلَيۡكَ﴾	الإسراء	٧٣	٢٤٣
﴿وَقَالُواْ لَن نُّؤۡمِنَ لَكَ حَتَّىٰ تَفۡجُرَ لَنَا مِنَ ٱلۡأَرۡضِ يَنۢبُوعًا﴾	الإسراء	٩٠	-١٦٩ ١٦٥ -١٩٣
﴿وَمَا مَنَعَ ٱلنَّاسَ أَن يُؤۡمِنُوٓاْ إِذۡ جَآءَهُمُ ٱلۡهُدَىٰٓ إِلَّآ أَن قَالُوٓاْ﴾	الإسراء	٩٤	١٦٥ -١٦٨
﴿مَلَٰٓئِكَةٞ يَمۡشُونَ مُطۡمَئِنِّينَ﴾	الإسراء	٩٥	١٦٨- ٢٩
﴿قَالَ لَقَدۡ عَلِمۡتَ مَآ أَنزَلَ هَٰٓؤُلَآءِ إِلَّا رَبُّ ٱلسَّمَٰوَٰتِ وَٱلۡأَرۡضِ بَصَآئِرَ﴾	الإسراء	١٠٢	٢٤٢
﴿وَقُل لِّعِبَادِي يَقُولُواْ ٱلَّتِي هِيَ أَحۡسَنُ﴾	الإسراء	١٥٣	٥٠
﴿هَٰٓؤُلَآءِ قَوۡمُنَا ٱتَّخَذُواْ مِن دُونِهِۦٓ ءَالِهَةٗۖ﴾	الكهف	١٥	٣٩
﴿وَكَذَٰلِكَ بَعَثۡنَٰهُمۡ لِيَتَسَآءَلُواْ بَيۡنَهُمۡ﴾	الكهف	١٩	١٣
﴿وَكَذَٰلِكَ أَعۡثَرۡنَا عَلَيۡهِمۡ لِيَعۡلَمُوٓاْ أَنَّ وَعۡدَ ٱللَّهِ حَقّٞ﴾	الكهف	٢١	٢٠١
﴿وَلَقَدۡ صَرَّفۡنَا فِي هَٰذَا ٱلۡقُرۡءَانِ لِلنَّاسِ مِن كُلِّ مَثَلٖۚ﴾	الكهف	٥٤	٨٩ - ٧٨
﴿قَالَ لَهُۥ مُوسَىٰ هَلۡ أَتَّبِعُكَ عَلَىٰٓ أَن تُعَلِّمَنِ مِمَّا عُلِّمۡتَ رُشۡدٗا﴾	الكهف	٦٦	٢٧١
﴿قَالَ إِنَّكَ لَن تَسۡتَطِيعَ مَعِيَ صَبۡرٗا﴾	الكهف	٧٠	٢٧٢
﴿قَالُواْ يَٰذَا ٱلۡقَرۡنَيۡنِ إِنَّ يَأۡجُوجَ وَمَأۡجُوجَ مُفۡسِدُونَ فِي ٱلۡأَرۡضِ﴾	الكهف	٩٤	٨٨
﴿وَٱذۡكُرۡ فِي ٱلۡكِتَٰبِ إِبۡرَٰهِيمَۚ إِنَّهُۥ كَانَ صِدِّيقٗا نَّبِيًّا﴾	مريم	٤١	-٧٧ — ٤٣ ١٤١
﴿إِذۡ قَالَ لِأَبِيهِ يَٰٓأَبَتِ لِمَ تَعۡبُدُ مَا لَا يَسۡمَعُ وَلَا يُبۡصِرُ﴾	مريم	٤٢	٧٥ - ١٨
﴿سَلَٰمٌ عَلَيۡكَۖ سَأَسۡتَغۡفِرُ لَكَ رَبِّيٓۖ﴾	مريم	٤٧	١٤٣ -١٧
﴿فَلَمَّا ٱعۡتَزَلَهُمۡ وَمَا يَعۡبُدُونَ مِن دُونِ ٱللَّهِ وَهَبۡنَا لَهُۥٓ إِسۡحَٰقَ وَيَعۡقُوبَۖ﴾	مريم	٤٩	٢٢٢ -١٧
﴿وَٱذۡكُرۡ فِي ٱلۡكِتَٰبِ إِسۡمَٰعِيلَۚ إِنَّهُۥ كَانَ صَادِقَ ٱلۡوَعۡدِ﴾	مريم	٥٤	١٤٥
﴿وَرَفَعۡنَٰهُ مَكَانًا عَلِيًّا﴾	مريم	٥٧	١١٤
﴿ٱذۡهَبَآ إِلَىٰ فِرۡعَوۡنَ إِنَّهُۥ طَغَىٰ﴾	طه	٢٠	١٥٥
﴿وَٱجۡعَل لِّي وَزِيرٗا مِّنۡ أَهۡلِي ٢٩ هَٰرُونَ أَخِي﴾	طه	٢٩	٢٤٤ - ٥٢
﴿ٱذۡهَبَآ إِلَىٰ فِرۡعَوۡنَ إِنَّهُۥ طَغَىٰ﴾	طه	٤٣	٢٦٠
﴿فَقُولَا لَهُۥ قَوۡلٗا لَّيِّنٗا لَّعَلَّهُۥ يَتَذَكَّرُ أَوۡ يَخۡشَىٰ﴾	طه	٤٤	٢٦٩ -٢٣٨

الآيـة	السورة	رقمها	الصفحة
			٢٦٥-
﴿ فَأْتِيَاهُ فَقُولَآ إِنَّا رَسُولَا رَبِّكَ فَأَرْسِلْ مَعَنَا بَنِيٓ إِسْرَٰٓءِيلَ وَلَا تُعَذِّبْهُمْ ﴾	طه	٤٧	٩٥
﴿ قَالَ فَمَن رَّبُّكُمَا يَٰمُوسَىٰ ﴾	طه	٤٩	١٥٨
﴿ وَلَقَدْ أَرَيْنَٰهُ ءَايَٰتِنَا كُلَّهَا فَكَذَّبَ وَأَبَىٰ ﴾	طه	٥٥	٩٩
﴿ فَٱجْعَلْ بَيْنَنَا وَبَيْنَكَ مَوْعِدًا لَّا نُخْلِفُهُۥ نَحْنُ وَلَآ أَنتَ مَكَانًا سُوًى ﴾	طه	٥٨	١٥٧
﴿ قَالُوٓاْ إِنْ هَٰذَٰنِ لَسَٰحِرَٰنِ يُرِيدَانِ أَن يُخْرِجَاكُم مِّنْ أَرْضِكُم بِسِحْرِهِمَا ﴾	طه	٦٢	٢٤ -٩٧
﴿ قَالُواْ يَٰمُوسَىٰٓ إِمَّآ أَن تُلْقِيَ وَإِمَّآ أَن نَّكُونَ أَوَّلَ مَنْ أَلْقَىٰ ﴾	طه	٦٥	١٠٨ — ٢٣٨
﴿ قَالَ يَٰهَٰرُونُ مَا مَنَعَكَ إِذْ رَأَيْتَهُمْ ضَلُّوٓاْ ﴾	طه	٩٢	٢٦٧
﴿ قَالَ يَبْنَؤُمَّ لَا تَأْخُذْ بِلِحْيَتِي وَلَا بِرَأْسِيٓ ﴾	طه	٩٤	٢٤٤
﴿ فَوَسْوَسَ إِلَيْهِ ٱلشَّيْطَٰنُ قَالَ يَٰٓـَٔادَمُ هَلْ أَدُلُّكَ عَلَىٰ شَجَرَةِ ٱلْخُلْدِ ﴾	طه	١٢٠	١٢٦
﴿ فَسْـَٔلُوٓاْ أَهْلَ ٱلذِّكْرِ إِن كُنتُمْ لَا تَعْلَمُونَ ﴾	الأنبياء	٧	١٢
﴿ وَمَآ أَرْسَلْنَا مِن قَبْلِكَ مِن رَّسُولٍ إِلَّا نُوحِيٓ إِلَيْهِ أَنَّهُۥ لَآ إِلَٰهَ إِلَّآ أَنَا۠ فَٱعْبُدُونِ ﴾	الأنبياء	٢٥	١٦٠
﴿ خُلِقَ ٱلْإِنسَٰنُ مِنْ عَجَلٍ ﴾	الأنبياء	٣٧	٨٠
﴿ وَلَقَدْ ءَاتَيْنَآ إِبْرَٰهِيمَ رُشْدَهُۥ مِن قَبْلُ وَكُنَّا بِهِۦ عَٰلِمِينَ ﴾	الأنبياء	٥١	١٤٢ -٢٦٤
﴿ قَالُوٓاْ ءَأَنتَ فَعَلْتَ هَٰذَا بِـَٔالِهَتِنَا يَٰٓإِبْرَٰهِيمُ ﴾	الأنبياء	٦٢	٦٢ -٢٥٩
﴿ قَالَ بَلْ فَعَلَهُۥ كَبِيرُهُمْ هَٰذَا فَسْـَٔلُوهُمْ إِن كَانُواْ يَنطِقُونَ ﴾	الأنبياء	٦٣	٦٢ - ٢٣٩
﴿ ثُمَّ نُكِسُواْ عَلَىٰ رُءُوسِهِمْ لَقَدْ عَلِمْتَ مَا هَٰٓؤُلَآءِ يَنطِقُونَ ﴾	الأنبياء	٦٥	١٤٣ -٢١٤
﴿ إِذْ قَالَ لِأَبِيهِ وَقَوْمِهِۦ مَا تَعْبُدُونَ ﴾	الأنبياء	٦٦	٢٠٩
﴿ وَنُوحًا إِذْ نَادَىٰ مِن قَبْلُ فَٱسْتَجَبْنَا لَهُۥ ﴾	الأنبياء	٧٦	٢١٧
﴿ وَمَآ أَرْسَلْنَٰكَ إِلَّا رَحْمَةً لِّلْعَٰلَمِينَ ﴾	الأنبياء	١٠٧	١١٧
﴿ قُلْ إِنَّمَا يُوحَىٰٓ إِلَيَّ أَنَّمَآ إِلَٰهُكُمْ إِلَٰهٌ وَٰحِدٌ فَهَلْ أَنتُم مُّسْلِمُونَ ﴾	الأنبياء	١١٢	١٨٣
﴿ قُلْ هَاتُواْ بُرْهَٰنَكُمْ هَٰذَا ذِكْرُ مَن مَّعِيَ وَذِكْرُ مَن قَبْلِي ﴾	الأنبياء	١٢٤	٢٣١
﴿ وَتَرَى ٱلْأَرْضَ هَامِدَةً فَإِذَآ أَنزَلْنَا عَلَيْهَا ٱلْمَآءَ ٱهْتَزَّتْ ﴾	الحج	٥	٧٣
﴿ وَمِنَ ٱلنَّاسِ مَن يُجَٰدِلُ فِي ٱللَّهِ بِغَيْرِ عِلْمٍ وَلَا هُدًى وَلَا كِتَٰبٍ مُّنِيرٍ ﴾	الحج	٨	٢٣٧
﴿ وَبِئْرٍ مُّعَطَّلَةٍ ﴾	الحج	٤٥	٥٤
﴿ قُلْ يَٰٓأَيُّهَا ٱلنَّاسُ إِنَّمَآ أَنَا۠ لَكُمْ نَذِيرٌ مُّبِينٌ ﴾	الحج	٥١	١٨٥

الآيـة	السورة	رقمها	الصفحة
﴿ثُمَّ أَنشَأْنَا مِنۢ بَعْدِهِمْ قَرْنًا ءَاخَرِينَ﴾	المؤمنون	٣١	١٣٥
﴿قَالَ رَبِّ ٱنصُرْنِى بِمَا كَذَّبُونِ﴾	المؤمنون	٣٩	٢١٧
﴿أَمْ لَمْ يَعْرِفُوا۟ رَسُولَهُمْ فَهُمْ لَهُۥ مُنكِرُونَ﴾	المؤمنون	٦٩	١٢٠
﴿قُل لِّمَنِ ٱلْأَرْضُ وَمَن فِيهَآ إِن كُنتُمْ تَعْلَمُونَ﴾	المؤمنون	٨٨	١٨٦
﴿وَخَلَقَ كُلَّ شَىْءٍ فَقَدَّرَهُۥ تَقْدِيرًا﴾	الفرقان	٢	٢٤٩
﴿وَقَالُوٓا۟ أَسَٰطِيرُ ٱلْأَوَّلِينَ ٱكْتَتَبَهَا﴾	الفرقان	٥	١٦٩
﴿وَقَالُوا۟ مَالِ هَٰذَا ٱلرَّسُولِ يَأْكُلُ ٱلطَّعَامَ وَيَمْشِى فِى ٱلْأَسْوَاقِ﴾	الفرقان	٧	١٩٥
﴿لَوْلَآ أُنزِلَ عَلَيْنَا ٱلْمَلَٰٓئِكَةُ أَوْ نَرَىٰ رَبَّنَا﴾	الفرقان	٢١	١٦٦
﴿فَأَرْسِلْ إِلَىٰ هَٰرُونَ﴾	الشعراء	١٣	٢٥١
﴿وَفَعَلْتَ فَعْلَتَكَ ٱلَّتِى فَعَلْتَ وَأَنتَ مِنَ ٱلْكَٰفِرِينَ﴾	الشعراء	١٩	١٢١
﴿فَعَلْتُهَآ إِذًا وَأَنَا۠ مِنَ ٱلضَّآلِّينَ﴾	الشعراء	٢٠	٦٩- ١٢١
﴿قَالَ فِرْعَوْنُ وَمَا رَبُّ ٱلْعَٰلَمِينَ﴾	الشعراء	٢٣	٢٤٢
﴿كَذَّبَتْ ثَمُودُ ٱلْمُرْسَلِينَ﴾	الشعراء	١٤١	١٩٦
﴿قَالُوا۟ نَعْبُدُ أَصْنَامًا فَنَظَلُّ لَهَا عَٰكِفِينَ﴾	الشعراء	٧١	١٤١
﴿قَالُوٓا۟ أَنُؤْمِنُ لَكَ وَٱتَّبَعَكَ ٱلْأَرْذَلُونَ﴾	الشعراء	١١١	١٢٩
﴿قَالَ رَبِّ إِنَّ قَوْمِى كَذَّبُونِ﴾	الشعراء	١١٧	٢١٧
﴿كَذَّبَتْ عَادٌ ٱلْمُرْسَلِينَ﴾	الشعراء	١٢٣	١٣٥
﴿فَكَذَّبُوهُ فَأَهْلَكْنَٰهُمْ ۗ إِنَّ فِى ذَٰلِكَ لَءَايَةً﴾	الشعراء	١٣٩	١٣٧
﴿وَمَآ أَسْـَٔلُكُمْ عَلَيْهِ مِنْ أَجْرٍ ۖ إِنْ أَجْرِىَ إِلَّا عَلَىٰ رَبِّ ٱلْعَٰلَمِينَ﴾	الشعراء	١٤٥	١٣٩
﴿قَالَ هَٰذِهِۦ نَاقَةٌ لَّهَا شِرْبٌ وَلَكُمْ شِرْبُ يَوْمٍ مَّعْلُومٍ﴾	الشعراء	١٥٥	١٠٧
﴿فَتَبَسَّمَ ضَاحِكًا مِّن قَوْلِهَا﴾	النمل	١٩	٦٦
﴿وَتَفَقَّدَ ٱلطَّيْرَ فَقَالَ مَا لِىَ لَآ أَرَى ٱلْهُدْهُدَ أَمْ كَانَ مِنَ ٱلْغَآئِبِينَ﴾	النمل	٢٠	٦٠
﴿ٱذْهَب بِّكِتَٰبِى هَٰذَا فَأَلْقِهْ إِلَيْهِمْ﴾	النمل	٢٨	٦٠
﴿إِنَّهُۥ مِن سُلَيْمَٰنَ وَإِنَّهُۥ بِسْمِ ٱللَّهِ ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ﴾	النمل	٣٠	٩٤
﴿وَإِنِّى مُرْسِلَةٌ إِلَيْهِم بِهَدِيَّةٍ فَنَاظِرَةٌۢ بِمَ يَرْجِعُ ٱلْمُرْسَلُونَ﴾	النمل	٣٥	١١٤
﴿فَلَمَّا جَآءَتْ قِيلَ أَهَٰكَذَا عَرْشُكِ ۖ قَالَتْ كَأَنَّهُۥ هُوَ﴾	النمل	٤٢	٦٠

الآيـة	السورة	رقمها	الصفحة
﴿ وَدَخَلَ ٱلْمَدِينَةَ عَلَىٰ حِينِ غَفْلَةٍ مِّنْ أَهْلِهَا ﴾	القصص	١٥	٨٨
﴿ وَجَآءَ رَجُلٌ مِّنْ أَقْصَا ٱلْمَدِينَةِ يَسْعَىٰ قَالَ يَٰمُوسَىٰٓ ﴾	القصص	٢٠	٢٦٩
﴿ فَجَآءَتْهُ إِحْدَىٰهُمَا تَمْشِى عَلَى ٱسْتِحْيَآءٍ ﴾	القصص	٢٥	٦٧ – ٨٢
﴿ قَالَ إِنِّىٓ أُرِيدُ أَنْ أُنكِحَكَ إِحْدَى ٱبْنَتَىَّ هَٰتَيْنِ ﴾	القصص	٢٨	١٨ — ٧٩- ١٥٢- ٢٥٩
﴿ هُوَ أَفْصَحُ مِنِّى لِسَانًا ﴾	القصص	٣٤	٦١
﴿ فَلَمَّا جَآءَهُم مُّوسَىٰ بِـَٔايَٰتِنَا بَيِّنَٰتٍ قَالُوا۟ مَا هَٰذَآ إِلَّا سِحْرٌ مُّفْتَرًى ﴾	القصص	٣٦	٢١٩
﴿ وَلَقَدْ أَرْسَلْنَا نُوحًا إِلَىٰ قَوْمِهِۦ فَلَبِثَ فِيهِمْ أَلْفَ سَنَةٍ ﴾	العنكبوت	١٤	١٢٧
﴿ وَإِن تُكَذِّبُوا۟ فَقَدْ كَذَّبَ أُمَمٌ مِّن قَبْلِكُمْ ﴾	العنكبوت	١٨	١٣٤
﴿ وَلَا تُجَٰدِلُوٓا۟ أَهْلَ ٱلْكِتَٰبِ إِلَّا بِٱلَّتِى هِىَ أَحْسَنُ ﴾	العنكبوت	٤٦	١١- ١٩٧
﴿ وَلَقَدْ أَرْسَلْنَآ إِلَىٰ ثَمُودَ أَخَاهُمْ صَٰلِحًا أَنِ ٱعْبُدُوا۟ ٱللَّهَ ﴾	العنكبوت	٤٥	١٣٩
﴿ وَجَعَلَ بَيْنَكُم مَّوَدَّةً وَرَحْمَةً ﴾	الروم	٢١	٤١
﴿ يَٰبُنَىَّ أَقِمِ ٱلصَّلَوٰةَ وَأْمُرْ بِٱلْمَعْرُوفِ وَٱنْهَ عَنِ ٱلْمُنكَرِ ﴾	لقمان	١٧	٤٣
﴿ وَلَا تُصَعِّرْ خَدَّكَ لِلنَّاسِ ﴾	لقمان	١٨	٦٦
﴿ وَٱغْضُضْ مِن صَوْتِكَ ۚ إِنَّ أَنكَرَ ٱلْأَصْوَٰتِ لَصَوْتُ ٱلْحَمِيرِ ﴾	لقمان	١٩	٤٨ — ٤٦- ٢٤١
﴿ لَّقَدْ كَانَ لَكُمْ فِى رَسُولِ ٱللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِّمَن كَانَ يَرْجُوا۟ ٱللَّهَ ﴾	الأحزاب	١٦	٩٤
﴿ لَّقَدْ كَانَ لَكُمْ فِى رَسُولِ ٱللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ ﴾	الأحزاب	٢١	٩٣- ١٢٠- ٢٨٠
﴿ وَمَا كَانَ لِمُؤْمِنٍ وَلَا مُؤْمِنَةٍ إِذَا قَضَى ٱللَّهُ وَرَسُولُهُۥٓ أَمْرًا ﴾	الأحزاب	٣٦	٣٦
﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ ٱتَّقُوا۟ ٱللَّهَ وَقُولُوا۟ قَوْلًا سَدِيدًا ﴾	الأحزاب	٧٠	٢٣٧
﴿ إِن نَّشَأْ نَخْسِفْ بِهِمُ ٱلْأَرْضَ أَوْ نُسْقِطْ عَلَيْهِمْ كِسَفًا مِّنَ ٱلسَّمَآءِ ﴾	سبأ	٩	١٣٠
﴿ وَإِنَّآ أَوْ إِيَّاكُمْ لَعَلَىٰ هُدًى أَوْ فِى ضَلَٰلٍ مُّبِينٍ ﴾	سبأ	٢٤	٦٩- ٢٦٣
﴿ قُل لَّا تُسْـَٔلُونَ عَمَّآ أَجْرَمْنَا وَلَا نُسْـَٔلُ عَمَّا تَعْمَلُونَ ﴾	سبأ	٢٥	١٩٨- ٢٦٣
﴿ قُلْ إِنَّمَآ أَعِظُكُم بِوَٰحِدَةٍ ﴾	سبأ	٤٦	١٦٦
﴿ قُلْ مَا سَأَلْتُكُم مِّنْ أَجْرٍ فَهُوَ لَكُمْ ۖ إِنْ أَجْرِىَ إِلَّا عَلَى ٱللَّهِ ﴾	سبأ	٤٧	١٢٢

الآيـة	السورة	رقمها	الصفحة
﴿إِذْ أَرْسَلْنَآ إِلَيْهِمُ ٱثْنَيْنِ فَكَذَّبُوهُمَا ﴾	يس	١٤	٢٤٦
﴿ قَالُواْ رَبُّنَا يَعْلَمُ إِنَّآ إِلَيْكُمْ لَمُرْسَلُونَ ﴾	يس	١٦	٥٨– ٢٤٣
﴿ وَجَآءَ مِنْ أَقْصَا ٱلْمَدِينَةِ رَجُلٌ يَسْعَىٰ قَالَ يَٰقَوْمِ ٱتَّبِعُواْ ٱلْمُرْسَلِينَ ﴾	يس	٢٠	١٢٣– ٢٤٤
﴿ وَأَقْبَلَ بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ يَتَسَآءَلُونَ ﴾	الصافات	٢٧	١٤– ٢٤٧
﴿ وَلَقَدْ نَادَىٰنَا نُوحٌ فَلَنِعْمَ ٱلْمُجِيبُونَ ﴾	الصافات	٧٥	٢١٦
﴿ قَالَ أَتَعْبُدُونَ مَا تَنْحِتُونَ ﴿٩٥﴾ ﴾	الصافات	٩٥	٦١
﴿وَقَالَ إِنِّي ذَاهِبٌ إِلَىٰ رَبِّي سَيَهْدِينِ ﴾	الصافات	٩٩	١٤٦
﴿قَالَ يَٰبُنَيَّ إِنِّيٓ أَرَىٰ فِي ٱلْمَنَامِ أَنِّيٓ أَذْبَحُكَ فَٱنظُرْ مَاذَا تَرَىٰ ﴾	الصافات	١٠٢	٢٤٥
﴿ إِنَّ هَٰذَا لَهُوَ ٱلْبَلَٰٓؤُاْ ٱلْمُبِينُ ﴾	الصافات	١٠٦	١٤٦
﴿ وَإِنَّ يُونُسَ لَمِنَ ٱلْمُرْسَلِينَ ﴾	الصافات	١٣٩	٩٥
﴿ وَعَجِبُوٓاْ أَن جَآءَهُم مُّنذِرٌ مِّنْهُمْ ﴾	ص	٨	١٤٦
﴿ كِتَٰبٌ أَنزَلْنَٰهُ إِلَيْكَ مُبَٰرَكٌ لِّيَدَّبَّرُوٓاْ ءَايَٰتِهِۦ ﴾	ص	٢٩	ج
﴿ جَهَنَّمَ يَصْلَوْنَهَا فَبِئْسَ ٱلْمِهَادُ ﴾	ص	٥٦	٢٨
﴿ قُلْ مَآ أَسْـَٔلُكُمْ عَلَيْهِ مِنْ أَجْرٍ وَمَآ أَنَا۠ مِنَ ٱلْمُتَكَلِّفِينَ ﴾	ص	٨٦	١٢٢
﴿هَلْ يَسْتَوِى ٱلَّذِينَ يَعْلَمُونَ وَٱلَّذِينَ لَا يَعْلَمُونَ ﴾	الزمر	٩	١١٦ – ١١٤
﴿فَسَلَكَهُۥ يَنَٰبِيعَ فِى ٱلْأَرْضِ ﴾	الزمر	٢١	١٦٦
﴿ قُلْ أَفَغَيْرَ ٱللَّهِ تَأْمُرُوٓنِّىٓ أَعْبُدُ أَيُّهَا ٱلْجَٰهِلُونَ ﴾	الزمر	٦٤	١٩٧– ٢٢٢
﴿لِيُدْحِضُواْ بِهِ ٱلْحَقَّ ﴾	غافر	٥	١١
﴿ وَقَالَ ٱلَّذِىٓ ءَامَنَ يَٰقَوْمِ إِنِّىٓ أَخَافُ عَلَيْكُم مِّثْلَ يَوْمِ ٱلْأَحْزَابِ ﴾	غافر	٣٠	١١٨
﴿وَيَٰقَوْمِ إِنِّىٓ أَخَافُ عَلَيْكُمْ يَوْمَ ٱلتَّنَادِ ﴾	غافر	٣٢	١١٨
﴿ ٱلَّذِينَ يُجَٰدِلُونَ فِىٓ ءَايَٰتِ ٱللَّهِ بِغَيْرِ سُلْطَٰنٍ أَتَىٰهُمْ ﴾	غافر	٣٥	٢٢١
﴿ فَسَتَذْكُرُونَ مَآ أَقُولُ لَكُمْ وَأُفَوِّضُ أَمْرِىٓ إِلَى ٱللَّهِ ﴾	غافر	٤٤	١٦
﴿حمٓ ﴿١﴾ تَنزِيلٌ مِّنَ ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ ﴾	فصلت	١	٢٠٧– ١٩١– ١٩٢
﴿ فَأَمَّا عَادٌ فَٱسْتَكْبَرُواْ فِى ٱلْأَرْضِ بِغَيْرِ ٱلْحَقِّ وَقَالُواْ مَنْ أَشَدُّ مِنَّا قُوَّةً ﴾	فصلت	١٥	١٩١
﴿ وَلَا تَسْتَوِى ٱلْحَسَنَةُ وَلَا ٱلسَّيِّئَةُ ﴾	فصلت	٣٥	١١٨

الآيـة	السورة	رقمها	الصفحة
﴿وَأَمْرُهُمْ شُورَىٰ بَيْنَهُمْ وَمِمَّا رَزَقْنَٰهُمْ يُنفِقُونَ﴾	الشورى	٣٨	٢٣٥
﴿وَٱلَّذِينَ يُحَآجُّونَ فِى ٱللَّهِ مِنۢ بَعْدِ مَا ٱسْتُجِيبَ لَهُۥ﴾	الشورى	١٦	٢٢٢
﴿إِنَّا وَجَدْنَآ ءَابَآءَنَا عَلَىٰٓ أُمَّةٍ وَإِنَّا عَلَىٰٓ ءَاثَٰرِهِم مُّقْتَدُونَ﴾	الزخرف	٢٢	١٤٢
﴿وَإِذْ قَالَ إِبْرَٰهِيمُ لِأَبِيهِ وَقَوْمِهِۦٓ إِنَّنِى بَرَآءٌ مِّمَّا تَعْبُدُونَ﴾	الزخرف	٢٦	١٤٣
﴿وَنَادَىٰ فِرْعَوْنُ فِى قَوْمِهِۦ قَالَ يَٰقَوْمِ أَلَيْسَ لِى مُلْكُ مِصْرَ﴾	الزخرف	٥١	٢٢٠
﴿فَلَوْلَآ أُلْقِىَ عَلَيْهِ أَسْوِرَةٌ مِّن ذَهَبٍ أَوْ جَآءَ مَعَهُ ٱلْمَلَٰٓئِكَةُ مُقْتَرِنِينَ﴾	الزخرف	٥٣	٣٠ – ٢١٧
﴿مَا ضَرَبُوهُ لَكَ إِلَّا جَدَلًۢا﴾	الزخرف	٥٨	٢٣٦
﴿وَلَمَّا جَآءَ عِيسَىٰ بِٱلْبَيِّنَٰتِ قَالَ قَدْ جِئْتُكُم بِٱلْحِكْمَةِ﴾	الزخرف	٦٣	١٥٩
﴿أَنْ أَدُّوٓا۟ إِلَىَّ عِبَادَ ٱللَّهِ إِنِّى لَكُمْ رَسُولٌ أَمِينٌ﴾	الدخان	١٨	٩٥– ٩٩
﴿فَدَعَا رَبَّهُۥٓ أَنَّ هَٰٓؤُلَآءِ قَوْمٌ مُّجْرِمُونَ﴾	الدخان	٢٢	١٩ – ٩٧
﴿وَلَقَدْ فَتَنَّا قَبْلَهُمْ قَوْمَ فِرْعَوْنَ وَجَآءَهُمْ رَسُولٌ كَرِيمٌ﴾	الدخان	٢٦	٢٧
﴿وَٱلَّذِى قَالَ لِوَٰلِدَيْهِ أُفٍّ لَّكُمَآ أَتَعِدَانِنِىٓ﴾	الأحقاف	١٧	٨٠
﴿وَٱذْكُرْ أَخَا عَادٍ إِذْ أَنذَرَ قَوْمَهُۥ بِٱلْأَحْقَافِ وَقَدْ خَلَتِ ٱلنُّذُرُ﴾	الأحقاف	٢١	١٣٦
﴿قَالُوٓا۟ أَجِئْتَنَا لِتَأْفِكَنَا عَنْ ءَالِهَتِنَا فَأْتِنَا بِمَا تَعِدُنَآ إِن كُنتَ مِنَ ٱلصَّٰدِقِينَ﴾	الأحقاف	٢٢	١٣٧
﴿فَٱصْبِرْ كَمَا صَبَرَ أُو۟لُوا۟ ٱلْعَزْمِ مِنَ ٱلرُّسُلِ﴾	الأحقاف	٣٥	١١٦– ١٢٤ – ٢٤٥
﴿فَٱعْلَمْ أَنَّهُۥ لَآ إِلَٰهَ إِلَّا ٱللَّهُ وَٱسْتَغْفِرْ لِذَنۢبِكَ﴾	محمد	١٩	١١٦
﴿أَفَلَا يَتَدَبَّرُونَ ٱلْقُرْءَانَ أَمْ عَلَىٰ قُلُوبٍ أَقْفَالُهَآ﴾	محمد	٢٤	١٦٤
﴿وَلَوْ نَشَآءُ لَأَرَيْنَٰكَهُمْ فَلَعَرَفْتَهُم بِسِيمَٰهُمْ﴾	محمد	٣٠	٥٤– ٢٣٤
﴿إِنَّا فَتَحْنَا لَكَ فَتْحًا مُّبِينًا﴾	الفتح	١	٢٨ – ١٠٠– ١٣٤–٢١٥
﴿لَّقَدْ رَضِىَ ٱللَّهُ عَنِ ٱلْمُؤْمِنِينَ إِذْ يُبَايِعُونَكَ تَحْتَ ٱلشَّجَرَةِ﴾	الفتح	١٨	٤٣– ١٧٠– ٢٠٥
﴿إِنَّ ٱلَّذِينَ يَغُضُّونَ أَصْوَٰتَهُمْ عِندَ رَسُولِ ٱللَّهِ﴾	الحجرات	٣	٤٧ – ٢٤١
﴿يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓا۟ إِن جَآءَكُمْ فَاسِقٌۢ بِنَبَإٍ فَتَبَيَّنُوٓا۟﴾	الحجرات	٦	٤٩ – ٧٨ – ٨٤

الآيـة	السورة	رقمها	الصفحة
﴿ وَإِن طَآيِفَتَانِ مِنَ ٱلْمُؤْمِنِينَ ٱقْتَتَلُوا۟ فَأَصْلِحُوا۟ بَيْنَهُمَا ﴾	الحجرات	٩	٨٣ – ٢٥٧– ٢٥١
﴿ إِنَّمَا ٱلْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ فَأَصْلِحُوا۟ بَيْنَ أَخَوَيْكُمْ ۚ وَٱتَّقُوا۟ ٱللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ ﴾	الحجرات	١٠	٨١
﴿ إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِندَ ٱللَّهِ أَتْقَىٰكُمْ ﴾	الحجرات	١٣	٩٠
﴿ فَأَعْرِضْ عَن مَّن تَوَلَّىٰ عَن ذِكْرِنَا وَلَمْ يُرِدْ إِلَّا ٱلْحَيَوٰةَ ٱلدُّنْيَا ﴾	النجم	٢٩	٢١٩
﴿ وَإِن يَرَوْا۟ ءَايَةً يُعْرِضُوا۟ وَيَقُولُوا۟ سِحْرٌ مُّسْتَمِرٌّ ﴾	القمر	٢	٢٢١
﴿ كَذَّبَتْ قَبْلَهُمْ قَوْمُ نُوحٍ فَكَذَّبُوا۟ عَبْدَنَا وَقَالُوا۟ مَجْنُونٌ وَٱزْدُجِرَ ﴾	القمر	٩	٢١٦
﴿ كَذَّبَتْ عَادٌ فَكَيْفَ كَانَ عَذَابِى وَنُذُرِ ﴾	القمر	١٨	٢١٣
﴿ كَذَّبَتْ ثَمُودُ بِٱلنُّذُرِ ﴾	القمر	٢٣	٢١٨
﴿ كَذَّبَتْ قَوْمُ لُوطٍۭ بِٱلنُّذُرِ ﴾	القمر	٣٣	٢١٦
﴿ وَلَقَدْ جَآءَ ءَالَ فِرْعَوْنَ ٱلنُّذُرُ ﴾	القمر	٤١	٢٢٠– ٢١٧
﴿ إِنَّ ٱلْمُتَّقِينَ فِى جَنَّٰتٍ وَنَهَرٍ ﴾	القمر	٥٤	٢٢١
﴿ هَلْ جَزَآءُ ٱلْإِحْسَٰنِ إِلَّا ٱلْإِحْسَٰنُ ﴾	الرحمن	٦٠	٥٠
﴿ وَإِذْ قَالَ إِبْرَٰهِيمُ لِأَبِيهِ وَقَوْمِهِۦٓ إِنَّنِى بَرَآءٌ مِّمَّا تَعْبُدُونَ ﴾	الممتحنة	٤	١٤٣
﴿ عَسَى ٱللَّهُ أَن يَجْعَلَ بَيْنَكُمْ وَبَيْنَ ٱلَّذِينَ عَادَيْتُم مِّنْهُم مَّوَدَّةً ۚ ﴾	الممتحنة	٧	١٠٩
﴿ وَإِن يَقُولُوا۟ تَسْمَعْ لِقَوْلِهِمْ ﴾	المنافقون	٤	٥٨
﴿ وَإِذَا قِيلَ لَهُمْ تَعَالَوْا۟ يَسْتَغْفِرْ لَكُمْ رَسُولُ ٱللَّهِ ﴾	المنافقون	٥	٦٦
﴿ وَإِنَّكَ لَعَلَىٰ خُلُقٍ عَظِيمٍ ﴾	القلم	٤	٢١٦
﴿ فَلَا تُطِعِ ٱلْمُكَذِّبِينَ ﴾	القلم	٨	١٩٧– ٢٤٤ – ٢٤٨
﴿ أَمْ تَسْـَٔلُهُمْ أَجْرًا فَهُم مِّن مَّغْرَمٍ مُّثْقَلُونَ ﴾	القلم	٤٦	١٢٢
﴿ قَالَ رَبِّ إِنِّى دَعَوْتُ قَوْمِى لَيْلًا وَنَهَارًا ﴾	نوح	٥	٢٦
﴿ وَلَا يَلِدُوٓا۟ إِلَّا فَاجِرًا كَفَّارًا ﴾	نوح	٧	٢٥ – ٦٦
﴿ جَعَلُوٓا۟ أَصَٰبِعَهُمْ فِىٓ ءَاذَانِهِمْ ﴾	نوح	٨	٢٥
﴿ مِّمَّا خَطِيٓـَٰٔتِهِمْ أُغْرِقُوا۟ فَأُدْخِلُوا۟ نَارًا فَلَمْ يَجِدُوا۟ لَهُم ﴾	نوح	٢٥	٢١٧
﴿ قُمْ فَأَنذِرْ ﴾	المدثر	٢	١٣٣

الآيـة	السورة	رقمها	الصفحة
﴿كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِينَةٌ﴾	المدثر	٣٨	١٠٢ – ١٠٦ -١٠٣
﴿وَلَا أُقْسِمُ بِالنَّفْسِ اللَّوَّامَةِ﴾	القيامة	٢	١٠٣
﴿عَمَّ يَتَسَاءَلُونَ (١) عَنِ النَّبَإِ الْعَظِيمِ﴾	النبأ	١، ٢	١١٤
﴿إِنَّ فِي ذَٰلِكَ لَعِبْرَةً لِّمَن يَخْشَىٰ﴾	النازعات	٢٦	١٥٧
﴿عَبَسَ وَتَوَلَّىٰ﴾	عبس	١	٦٦
﴿إِنَّ الَّذِينَ أَجْرَمُوا كَانُوا مِنَ الَّذِينَ آمَنُوا يَضْحَكُونَ﴾	المطففين	٣٠	٩٣
﴿وَنَفْسٍ وَمَا سَوَّاهَا﴾	الشمس	٧	١٠٢
﴿كَذَّبَتْ ثَمُودُ بِطَغْوَاهَا﴾	الشمس	١١	٢١٨
﴿قُلْ يَا أَيُّهَا الْكَافِرُونَ﴾	الكافرون	١	١٩٦- ٢٢٢
﴿لَكُمْ دِينُكُمْ وَلِيَ دِينِ﴾	الكافرون	٦	١٦٠- ٢٢٢

فهرس الأحاديث النبوية

الرقم	طرف الحديث	الصفحة
١	أعطى رسول الله خيبر لليهود أن يعملوها ويزرعوها	٢٢٩
٢	أقد فرغت يا أبا الوليد؟	٢٦٣
٣	أقيلوا ذوي الهيئات عثراتهم إلا الحدود	٧٦
٤	اكتب: هذا ما صالح عليه محمد	١٧٦
٥	أَلا أُخْبِرُكُمْ بِأَفْضَلَ مِنْ دَرَجَةِ الصِّيَامِ وَالصَّلاةِ وَالصَّدَقَةِ؟	٢٦٠
٦	امحه يا علي	٢٧٤
٧	أمرت أن أقاتل الناس حتى يقولوا لا إله إلا الله	٢٢٢
٨	أَنَّ رَجُلاً قَالَ لِلنَّبِيِّ ﷺ: أَوْصِنِي، قَالَ: لا تَغْضَبْ	٢٤٦
٩	أنا زعيم بيت في ربض الجنة لمن ترك المراء وإن كان محقا	١٢
١٠	أهذا أمر تحبه فنصنعه، أم شيء أمرك الله عز وجل به	١٩٩
١١	أيس الشيطان أن يعبده المصلون في جزيرة العرب	٢
١٢	بسم الله الرحمن الرحيم. من محمد رسول الله	٢٥٥
١٣	التأني من الله، والعجلة من الشيطان	٦٠
١٤	جَاءَ بُدَيْلُ بْنُ وَرْقَاءَ الْخُزَاعِيُّ فِي نَفَرٍ مِنْ قَوْمِهِ مِنْ خُزَاعَةَ	١٧٠
١٥	حتى نرجع وننظر في أمرنا ثمّ نأتيك غداً	٢٠٩
١٦	شأن الله أعظم من ذلك إن عرشه على سماواته هكذا	١٨٧
١٧	عَلَى أَنْ تُخَلُّوا بَيْنَنَا وَبَيْنَ الْبَيْتِ فَنَطُوفَ بِهِ	١٧١
١٨	عمل قليلًا وأجر كثيرًا	٢٦٥
١٩	فأجمع لي قومك في هذه الحظيرة	٢٦٨

الرقم	طرف الحديث	الصفحة
٢٠	فَلَمَّا بَلَغَنِي أَنَّهُ – أي النبي ﷺ – تَوَجَّهَ قَافِلاً	١١٩
٢١	فوالله ما الفقر أخشى عليكم	١٠٢
٢٢	قل يا أبا الوليد أسمع، قال: يا ابن أخي	١٩١
٢٣	قوموا إلى سيدكم	٧٦
٢٤	قوموا فانحروا ثم احلقوا	١٧٦
٢٥	كل بني آدم خطّاء وخير الخطّائين التوابون	٧٧
٢٦	لا تَحْقِرَنَّ مِنْ الْمَعْرُوفِ شَيْئاً	٢٤٨
٢٧	لست بالخب ولا الخب يخدعني	٥٥
٢٨	لقد شهدت في دار عبد الله بن جدعان حلفًا	٥٣
٢٩	لما صالح رسول الله ﷺ أهل الحديبية	٢٣
٣٠	لَمَّا مَرِضَ أَبُو طَالِبٍ دَخَلَ عَلَيْهِ رَهْطٌ مِنْ قُرَيْشٍ	١٦٤
٣١	لو كان المطعم بن عدي حيا ثم كلمني في هؤلاء النتنى	٧٤
٣٢	ما السموات السبع والأرضون السبع وما بينهن وما فيهن	١٨٧
٣٣	ما بي ما تقولون	١٥٨
٣٤	ما كان الرفق في شيء إلا زانه	٤٧
٣٥	مَثَلُ الْمُؤْمِنِينَ فِي تَوَادِّهِمْ وَتَرَاحُمِهِمْ وَتَعَاطُفِهِمْ	٤٦
٣٦	من تواضع لله رفعه	٦٩
٣٧	من دخل دار أبي سفيان فهو آمن ومن ألقى السلاح فهو آمن	١١٠
٣٨	من سلك طريقاً يلتمس به علماً سهل الله له به طريقاً إلى الجنة	١١٦
٣٩	من فاوض الحجر الأسود فإنما يفاوض يد الرحمن	٢٢
٤٠	من فاوضه فإنما يفاوض يد الرحمن	٢٢

الرقم	طرف الحديث	الصفحة
٤١	مَنْ نُوقِشَ الْحِسَابَ عُذِّبَ	١٣
٤٢	هذا لك يا محمد وكف عن شتم آلهتنا	١٩٦
٤٣	والذي نفسي بيده لا يسألونني خطة يعظمون فيها	٢٨
٤٤	والله لأنا أعلمكم بالله وأخشاكم له	١١٥
٤٥	والله يا رسول الله إني لأحب هذا في الله	٤٩
٤٦	وَإِنَّ اللَّهَ أَوْحَى إِلَيَّ أَنْ تَوَاضَعُوا حَتَّى لا يَفْخَرَ أَحَدٌ عَلَى أَحَدٍ	٢٤٦
٤٧	وَبَرِئَتْ مِنْكُمْ ذِمَّةُ اللَّهِ وَذِمَّةُ رَسُولِهِ إِنْ كَتَمْتُمُونِي شَيْئًا	٢٢٩
٤٨	وكل بالركن اليمانى سبعون ملكا	٢٢
٤٩	يا رسول الله ائذن لي بالزنا، فأقبل القوم عليه فزجروه	٩٨
٥٠	يجيء نوح عليه السلام وأمته، فيقول الله عز وجل: هل بلغت؟	١٣٠

فهرس الأعلام

الرقم	العلم	الصفحة
١	إبراهيم عليه السلام	٢١٠
٢	آدم عليه السلام	١٨٧
٣	أبي أمامة رضي الله عنه	١٢
٤	إسماعيل عليه السلام	١٧٩
٥	البراء بن عازب رضي الله عنه	٢٣
٦	بلقيس ملكة سبأ	٦٠
٧	أبو حامد الغزالي	٣١٢
٨	جابر بن عبدالله رضي الله عنه	١٧٩
٩	خالد بن الوليد رضي الله عنه	٥٣
١٠	الخضر عليه السلام	٢٦٧
١١	ربعي ابن عامر رضي الله عنه	٣٤
١٢	أبو سعيد الخدري رضي الله عنه	٧٤
١٣	أم سلمة رضي الله عنها	١٤٠
١٤	سليمان عليه السلام	٢٦١
١٥	سهيل ابن عمرو	٢٤
١٦	شعيب عليه السلام	١٨٥
١٧	الشيخ محمد الأمين الشنقيطي	١٠٠
١٨	صالح عليه السلام	١٩٥
١٩	أبو طالب	١٢٨

الرقم	العلم	الصفحة
٢٠	عائشة رضي الله عنها	١١٣
٢١	العباس رضي الله عنه	٣٠٥
٢٢	عبدالله بن عباس رضي الله عنهما	١٨٧
٢٣	عثمان بن عفّان رضي الله عنه	٢٥٢
٢٤	عروة بن مسعود رضي الله عنه	٢٥٨
٢٥	عمر بن الخطاب رضي الله عنه	١٣٣
٢٦	عمرو بن العاص رضي الله عنه	٢٥١
٢٧	عيسى عليه السلام	١٧٩
٢٨	ابن فارس	٣١٢
٢٩	كَعْبُ بْنُ مَالِكٍ رضي الله عنه	١١٧
٣٠	لوط عليه السلام	١٩٤
٣١	موسى عليه السلام	١٧٥
٣٢	نوح عليه السلام	١٦٣
٣٣	هود عليه السلام	١٨٨
٣٤	يعقوب عليه السلام	١٨١
٣٥	يوسف عليه السلام	١٨٤

قائمة المراجع

أولاً: القرآن الكريم.

ثانياً: التفسير

١- **إرشاد العقل السليم إلى مزايا القرآن الكريم**

أبو السعود، محمد بن محمد العمادي أبو السعود ، دار إحياء التراث العربي ، بيروت، عدد الأجزاء ٩

٢- **أضواء البيان**

محمد الأمين الجكني الشنقيطي ، ط ١٤١٥ هـ- ١٩٩٥ م دار الفكر بيروت

٣- **أنوار التنزيل وأسرار التأويل ، المسمى تفسير البيضاوي**

ناصر الدين أبو الخير عبد الله بن عمر الشيرازي البيضاوي ، دار الفكر ، بيروت، ط بدون

٤- **أيسر التفاسير لكلام العلي الكبير**

جابر بن موسى بن عبد القادر بن جابر أبو بكر الجزائري ، مكتبة العلوم والحكم، المدينة المنورة، المملكة العربية السعودية ، الطبعة الخامسة، ١٤٢٤هـ/٢٠٠٣م ويقع في ٤ مجلدات

٥- **البحر المديد**

أحمد بن محمد بن المهدي بن عجيبة الحسني الإدريسي الشاذلي الفاسي أبو العباس ، دار الكتب العلمية - بيروت ، الطبعة الثانية ، ٢٠٠٢ م - ١٤٢٣ هـ، ويقع في ٨ أجزاء

٦- **التحرير والتنوير المعروف بتفسير ابن عاشور**

محمد الطاهر بن محمد بن محمد الطاهر بن عاشور التونسي، مؤسسة التاريخ العربي، بيروت – لبنان، الطبعة : الأولى، ١٤٢٠هـ/٢٠٠٠م

٧- **تفسير ابن أبي حاتم**

عبد الرحمن بن محمد بن إدريس الرازي ابن أبي حاتم،مكتبة نزار مصطفى الباز ، الرياض، ط١ ،١٤١٧ – ١٩٩٧ ويقع في ١٠ مجلدات

٨- **تفسير البحر المحيط**

محمد بن يوسف الشهير بأبي حيان الأندلسي ، دار الكتب العلمية ، بيروت لبنان ، دار النشر ،١٤٢٢ هـ - ٢٠٠١ م الطبعة : الأولى ويقع في ٨ أجزاء تحقيق : عادل أحمد عبد الموجود ، والشيخ علي محمد معوض ، زكريا عبد المجيد النوقي ، أحمد النجولي الجمل

٩- **تفسير البحر المحيط**

محمد بن يوسف الشهير بأبي حيان الأندلسي ، دار الكتب العلمية ، لبنان ، بيروت - ١٤٢٢ هـ - ٢٠٠١ م ط ، الأولى

١٠- **تفسير الجلالين**

جلال الدين محمد بن أحمد المحلي، وجلال الدين عبد الرحمن بن أبي بكر السيوطي، دار الحديث — القاهرة ، الطبعة الأولى عدد الأجزاء (١)

١١- **تفسير الشعراوي** http://shamela.ws/index.php/book/7436

١٢- **تفسير الطبري جامع البيان عن تأويل آي القرآن**

محمد بن جرير بن يزيد الطبري ، دار هجر ، ٢٠٠١

١٣- **تفسير القرآن العظيم**

أبو الفداء إسماعيل بن عمر بن كثير القرشي الدمشقي ، تحقيق ، محمود حسن ، دار الفكر ، ١٤١٤هـ/١٩٩٤م

١٤- **تفسير القرآن العظيم**

أبو الفداء إسماعيل بن عمر بن كثير القرشي الدمشقي ، تحقيق ، سامي بن محمد سلامة ، دار طيبة للنشر والتوزيع ، الطبعة : الثانية ١٤٢٠هـ - ١٩٩٩ م ، عدد الأجزاء ٨

١٥- **التفسير الميسر**

نخبة من العلماء ، وزارة الشؤون الإسلامية بالمملكة العربية السعودية مجمع طباعة

المصحف الشريف ، المدينة المنورة ، ط الثالثة ،١٤٣٢هـ - ٢٠١١م

١٦- **التفسير الوسيط للقرآن الكريم**

سيد طنطاوي ، http://shamela.ws/index.php/book/7436

١٧- **تيسير الكريم الرحمن في تفسير كلام المنان**

عبد الرحمن بن ناصر بن السعدي ،تحقيق ، عبد الرحمن بن معلا اللويحق ، مؤسسة الرسالة ، الطبعة : الأولى ١٤٢٠هـ -٢٠٠٠ م مجمع الملك فهد لطباعة المصحف الشريف، الأجزاء١

١٨- **الجامع لأحكام القرآن تفسير القرطبي**

محمد بن أحمد بن أبي بكر بن فرح الأنصاري القرطبي أبو عبد الله ، تحقيق عبد الله بن عبد المحسن التركي ، عدد الأجزاء : ٢٠

١٩- **روح المعاني في تفسير القرآن العظيم والسبع المثاني**

محمود الألوسي أبو الفضل ، دار إحياء التراث العربي، ط بدون، تاريخ بدون، بيروت لبنان، عدد الأجزاء (٣٠)

٢٠- **سلسلة التفسير لمصطفى العدوي**

أبو عبد الله مصطفى العدوي شلباية المصري، http://shamela.ws/index.php/book

٢١- **فتح القدير الجامع بين فني الرواية والدراية من علم التفسير**

محمد بن علي الشوكاني ، دار الوفاء ، ١٩٩٧م ط بدون

٢٢- **في ظلال القرآن**

سيد قطب http://shamela.ws/index.php/book/7436

٢٣- **كتاب تفسير القرآن**

أبي بكر محمد بن إبراهيم بن المنذر النيسابوري ، ط الأولى ، تحقيق : سعد بن محمد السعد ، دار المآثر ، المدينة النبوية ، ١٤٢٣ – ٢٠٠٢ ويقع في مجلد (١)

٢٤- **الكشاف عن حقائق التنزيل وعيون الأقاويل في وجوه التأويل**

أبو القاسم محمود بن عمر الزمخشري الخوارزمي ، دار إحياء التراث العربي، بيروت، ويقع في أربعة أجزاء ، تحقيق : عبد الرزاق المهدي

٢٥- **الكشف والبيان**

أبو إسحاق أحمد بن محمد بن إبراهيم الثعلبي النيسابوري ، دار إحياء التراث العربي – بيروت – لبنان – ١٤٢٢ هـ – ٢٠٠٢ م الطبعة : الأولى، تحقيق: الإمام أبي محمد بن عاشور ، عدد الأجزاء (١٠)

٢٦- **اللباب في علوم الكتاب**

أبو حفص عمر بن علي ابن عادل الدمشقي الحنبلي ، دار الكتب العلمية ، بيروت ، لبنان – ١٤١٩ هـ –١٩٩٨ م ، تحقيق ، الشيخ عادل أحمد عبدالموجود والشيخ علي محمد معوض ، الطبعة ، الأولى ، عدد الأجزاء / ٢٠

٢٧- **المحرر الوجيز في تفسير الكتاب العزيز**

المؤلف ، أبو محمد عبد الحق بن غالب بن عطية الأندلسي ، دار الكتب العلمية، لبنان، ١٤١٣هـ ـ ١٩٩٣م ، الطبعة الأولى تحقيق : عبدالسلام عبد الشافي محمد ، عدد الأجزاء : (٥)

٢٨- **مفاتيح الغيب**

الفخر الرازي ، الكتب العلمية ، بيروت ، ط الأولى ، ١٤٢١هـ – ٢٠٠٠ م

٢٩- **مفردات ألفاظ القرآن**

الحسين بن محمد بن المفضل المعروف بالراغب الأصفهاني أبو القاسم ، دار القلم ، دمشق ، ١٩٩٦ ، ط بدون ، عدد الأجزاء (٢)

٣٠- **مناهل العرفان في علوم القرآن**

محمد عبد العظيم الزرقاني ، دار الفكر – بيروت ، ط الأولى ، ١٩٩٦ ، تحقيق: مكتب البحوث والدراسات ، عدد الأجزاء : ٢

٣١- **نظم الدرر في تناسب الآيات والسور**

برهان الدين أبو الحسن إبراهيم بن عمر البقاعي دار الكتب العلمية ـ بيروت ، الطبعة الثانية / ٢٠٠٢ م ـ ١٤٢٤ هـ ، عدد الأجزاء (٨)

ثالثاً: الحديث الشريف وعلومه

٣٢- **الأدب المفرد**

محمد بن إسماعيل أبو عبد الله البخاري الجعفي ، دار البشائر الإسلامية – بيروت ، ط الثالثة ، ١٤٠٩ – ١٩٨٩ ، تحقيق : محمد فؤاد عبد الباقي

٣٣- **الجامع الصحيح المسمى صحيح مسلم**

أبو الحسين مسلم بن الحجاج بن مسلم القشيري النيسابوري ، دار الجيل، دار الأفاق الجديدة بيروت . بيروت ، ويقع في ثمانية أجزاء في أربع مجلدات

٣٤- **جمع الجوامع المعروف بالجامع الكبير**

جلال الدين السيوطي ، الأزهر الشريف ، مجمع البحوث الإسلامية ، تحقيق : مختار إبراهيم الهائج ، عبد الحميد محمد ندا ، حسن عيسى عبد الظاهر ، ١٤٢٦ – ٢٠٠٥ ويقع في ٢٥ مجلد

٣٥- **سنن ابن ماجه**

محمد بن يزيد أبو عبد الله القزويني ، ط بدون ، دار الفكر – بيروت ، تحقيق : محمد فؤاد عبد الباقي ، عدد الأجزاء (٢)

٣٦- **سنن ابن ماجه**

أبي عبد الله محمد ابن يزيد القزويني ، ط بدون سنة بدون الناشر بدون ، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي

٣٧- **سنن الترمذي**

محمد بن عيسى أبو عيسى الترمذي السلمي ، دار إحياء التراث العربي – بيروت، تحقيق : أحمد محمد شاكر وآخرون ، عدد الأجزاء : ٥ ، الأحاديث مذيلة بأحكام الألباني عليها

٣٨- **السنن الكبرى**

أحمد بن شعيب أبو عبد الرحمن النسائي ، دار الكتب العلمية – بيروت ، ط الأولى ، ١٤١١ - ١٩٩١، تحقيق : د.عبد الغفار سليمان البنداري ، سيد كسروي حسن ، عدد الأجزاء : ٦

٣٩- **صحيح البخاري**

محمد بن إسماعيل أبو عبدالله البخاري الجعفي ، دار ابن كثير ، اليمامة ، بيروت، الطبعة الثالثة ، ١٤٠٧ – ١٩٨٧، تحقيق ، مصطفى أديب البغا ، ويقع في ٦ أجزاء

٤٠- **كنز العمال في سنن الأقوال والأفعال**

علي بن حسام الدين المتقي الهندي ، مؤسسة الرسالة ، بيروت ١٩٨٩ م

٤١- **مسند الإمام أحمد، أحمد بن حنبل**

تحقيق : شعيب الأرنؤوط وآخرون ، مؤسسة الرسالة ، الطبعة : الثانية ١٤٢٠هـ ، ١٩٩٩م ، ويقع في ٥٠ جزءً

٤٢- **مسند البزار**

البزار أبو بكر أحمد بن عمرو البصري الشيخ

٤٣- **المنتخب من مسند عبد بن حميد**

عبد بن حميد بن نصر أبو محمد الكسي، مكتبة السنة – القاهرة، ط الأولى ، ١٤٠٨ – ١٩٨٨

رابعاً : السيرة

٤٤- **حياة الصحابة**

محمد يوسف الكاند هلوي ، دار المعرفة ، بيروت لبنان ط بدون تاريخ بدون ويقع في ٣ مجلدات

٤٥- **الرحيق المختوم**

صفي الرحمن المبارك فوري ، دار المؤيد ، الرياض ، ط بدون ١٤٢٥هـ - ٢٠٠٤م

٤٦- **الرّيادة في حروب وفتوحات أبي بكر الصّديق**

محمّد ضاهر وتر ، اتحاد الكتاب العرب١٩٩٩

http://shamela.ws/index.php/book/7436

٤٧- **زاد المعاد**

ابن القيم ابن قيم الجوزية ، ط١٤ مؤسسة الرسالة - بيروت - ١٤٠٧ هـ - ١٩٨٦م

٤٨- **السيرة النبوية**

عبد الملك بن هشام بن أيوب الحميري المعافري أبو محمد ، دار الجيل ، ١٤١١، بيروت ، تحقيق طه عبد الرءوف سعد

٤٩- **السيرة النبوية**

أبو الفدا إسماعيل بن عمر ابن كثير القرشي الدمشقي، دار المعرفة ،بيروت لبنان ١٣٩٥ - ١٩٧٦

٥٠- **فقه السيرة**

محمد الغزالي ، دار القلم ، دمشق الطبعة السابعة — ١٩٩٨

٥١- **النبوة والأنبياء في القرآن والسنة**

علي بن نايف الشحود http://shamela.ws/index.php/book/7436

٥٢- **الوفا بتعريف فضائل المصطفى**

ابن الجوزي ، http://shamela.ws/index.php/book/7436

خامساً: المعاجم

٥٣- **أساس البلاغة**

محمود بن عمر الزمخشري جار الله أبو القاسم، تحقيق: محمد باسل عيون السود، دار النشر: دار الفكر - ١٣٩٩هـ ١٩٧٩م .

٥٤- **الأمالي في لغة العرب**

أبو علي إسماعيل بن القاسم القالي البغدادي، دار الكتب العلمية، سنة النشر ١٣٩٨هـ ١٩٧٨م، بيروت لبنان.

٥٥- **جمهرة اللغة**

ابن دريد محمد بن الحسن ، دار العلم للملايين ، ط ١ ، ١٩٨٧

٥٦- **القاموس الفقهي**

سعدي أبو جيب دار الفكر. دمشق - ط الثانية ، ١٤٠٨ هـ = ١٩٨٨ م

٥٧- **القاموس المحيط**

الفيروز أبادي ، دار الجيل ، بيروت ، ١٣٧١ — ١٩٥٢م

٥٨- **لسان العرب**

محمد بن مكرم بن منظور الأفريقي المصري ، دار صادر ، بيروت ، الطبعة الأولى

٥٩- **مقاييس اللغة**

أبي الحسين أحمد بن فارِس بن زَكَرِيّا ، تحقيق ، عبد السَّلام محمد هَارُون ، اتحاد الكتاب العرب ، الطبعة ، ١٤٢٣ هـ = ٢٠٠٢م. ويقع في ٦الأجزاء

سادساً: مراجع عامة

٦٠- **أبعاد متطورة في الفكر التربوي**

نبيه يس ، ط ١، دار الخانجي القاهرة http://shamela.ws/index.php/book/7436

٦١- **أحكام الجهاد وفضائله**

عز الدين عبد العزيز بن عبد السلام السلمي تحقيق نزيه كمال حماد، دار الوفاء. جدة الطبعة الأولى ١٤٠٦-١٩٨٦م

٦٢- **الأحكام السلطانية**

القاضي أبي يعلى محمد بن الحسين الفراء الحنبلي، تحقيق : محمد حامد الفقي ، دار الكتب العلمية بيروت لبنان ١٤٠٣هـ - ١٩٣٨م

٦٣- **إحياء علوم الدين**

محمد بن محمد الغزالي أبو حامد ، ط، بدون ، دار المعرفة ، بيروت ، ويقع في أربع أجزاء

٦٤- **إحياء علوم الدين**

محمد بن محمد الغزالي أبو حامد ، دار المعرفة ، سنة ، بدون ، بيروت ، عدد الأجزاء ٤

٦٥- **أدب الدنيا والدين**

علي بن محمد بن حبيب الماوردي ،ط ١٦، دار إحياء التراث العربي ١٩٧٩

٦٦- **أسد الغابة في معرفة الصحابة**

عز الدين ابن الأثير أبي الحسن علي بن محمد الجزري ، دار الفكر، بيروت لبنان، ١٤٠٩ هـ — ١٩٨٩م

٦٧- **أسلوب الحوار في القرآن الموضوعات والمناهج والخصائص**

إدريس أوهنا ، ١٤٢٦ - ٢٠٠٥ وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية ، المملكة المغربية

٦٨- **أصول الإيمان في ضوء الكتاب والسنة**

نخبة من العلماء ، ط الأولى ، وزارة الشؤون الإسلامية والأوقاف والدعوة والإرشاد - المملكة العربية السعودية ،١٤٢١هـ

٦٩- **أصول التربية**

محمد منير مرسي http://shamela.ws/index.php/book/7436

٧٠- **أصول الحوار وآدابه في الإسلام**

د/ صالح بن عبد الله بن حميد: ، نسخة محملة من الشبكة
www.saaid.net/mktarat/

٧١- **أيسر التفاسير**

أسعد حومد مصدر الكتاب: موقع التفاسير، مصدر الكتاب: موقع مكتبة المدينة الرقمية

٧٢- **البداية والنهاية**

إسماعيل بن عمر بن كثير القرشي أبو الفداء ، مكتبة المعارف – بيروت ، عدد الأجزاء : ١٤

٧٣- **تاريخ الطبري**

أبي جعفر محمد بن جرير الطبري، دار الكتب العلمية – بيروت، ط١، ١٤٠٧

٧٤- **التشريع الجنائي في الإسلام**

عبد القادر عودة، دار الكتب العلمية

٧٥- **تنمية مهارات المناقشة لدى تلاميذ المرحلة الثانوية**

عباس محمد أمان، رسالة ماجستير غير منشورة بكلية التربية – جامعة عين شمس ١٩٨٧م

٧٦- **الجدل في القرآن الكريم**

محمد التومي ، دار الفنون، جامعة الزيتونة ، تونس ، ١٤٠٠-١٩٨٠

٧٧- **الحوار آدابه وضوابطه في ضوء الكتاب والسنة**

يحيى بن محمد حسن زمزمي: ، ط٢ دار المعالي – الأردن ، ١٤٢٢هـ - ٢٠٠٢م

٧٨- **الحوار المتسامح**

عبد الكريم بكار، مقال بمجلة المعرفة، تصدرها وزارة التربية والتعليم بالمملكة العربية السعودية عدد (١٢١)

٧٩- **الخطوات الذكية**

سام ديب، وليل سوسمان ترجمة سامي تيسير سلمان ، دار المؤتمن للنشر ، ط ١٤١٨

٨٠- **درء تعارض العقل والنقل، أو موافقة صحيح المنقول لصريح المعقول**

تقي الدين أحمد بن عبد السلام بن عبد الحليم بن عبد السلام بن تيمية شيخ الإسلام، دار الكتب العلمية ، بيروت ، ١٤١٧هـ – ١٩٩٧م ، تحقيق : عبداللطيف عبدالرحمن عدد الأجزاء (١٠)

٨١- **دروس صوتية**

عطية بن محمد سالم ، مصدر الكتاب : قام بتفريغها موقع الشبكة الإسلامية http://www.islamweb.net الكتاب مرقم آليا، ورقم الجزء هو رقم الدرس – ١٢ درسا

٨٢- **دروس للشيخ سلمان العودة**

المكتبة الشاملة http://shamela.ws/index.php/book/7436

٨٣- **عدة الصابرين وذخيرة الشاكرين**

أبي عبد الله محمد بن أبي بكر الدمشقي الشهير بابن القيم ، دار الكتب العلمية ، بيروت لبنان ط بدون

٨٤- **عيون الأخبار**

ابن قتيبة الدينوري ، موقع الوراق http://www.alwarraq.com

٨٥- **فن الإصلاح بين الناس** توجيهات وآداب قواعد وخطوات،فهد بن فريح المعلا البلوي

٨٦- **كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس**

ديل كارنيجي ، ترجمة عبد المنعم الزيادي، مكتبة الخانجي، القاهرة ١٩٥١ م

٨٧- **مجلة البحوث الإسلامية** http://shamela.ws/index.php/book7436

٨٨- **المعجم الأوسط**

أبو القاسم سليمان بن أحمد الطبراني ، دار الحرمين – القاهرة ، ١٤١٥ تحقيق: طارق بن عوض الله بن محمد، عبد المحسن بن إبراهيم الحسيني عدد الأجزاء (١٠)

٨٩- **المعجم الوسيط**

٩٠- **مقدمة في علم التفاوض السياسي والاجتماعي**

حسن محمد وجيه

٩١- **مناهج الجدل في القرآن**

زاهر الألمعي، دار الفرزدق ، الرياض دون تاريخ ويقع في ٤٦٦ صفحة

٩٢- **الحوار في السيرة النبوية**

السيد علي خضر ، المركز العالمي للتعريف بالرسول صلى الله عليه وسلم .

٩٣- http://www.siironline.org/alabwab/monawat/84.htm

٩٤- http://www.hadielislam.com

٩٥- http://www.hadielislam.com

٩٦- موقع التفاسير http://www.altafsir.com

٩٧- http://www.raqamiya.org

٩٨- موقع اتحاد الكتاب العرب على شبكة الانترنت www.awu-dam.com

٩٩- مقاييس اللغة مصدر الكتاب : http://www.awu-dam.org

١٠٠- موقع مكتبة المدينة الرقمية http://www.raqamiya.org

١٠١- موقع مجمع الملك فهد لطباعة المصحف الشريف www.qurancomplex.com

١٠٢- موقع الإسلام www.qurancomplex.com

١٠٣- المكتبة الوقفية http://www.waqfeya.net/book.php?bid=4126

١٠٤- المكتبة الشاملة http://shamela.ws/index.php/book/7436